



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

### ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Gestión de Costos y su determinación en los Precios de Venta de la empresa  
Metalmecánica del Callao, 2018”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PÚBLICO

AUTOR:

Francisco Alfredo Aquino Silva

ASESOR:


Dr. Mariano Mucha Paitan

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA – PERÚ

2018

 <b>UCV</b> UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS</b>	Código : FIC-FP-22-02-02 Versión : 01 Fecha : 23-04-2018 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (ña)

... AQUINO SILVA FRANCISCO .....

cuyo título es: Costión de Cortes y su determinación en los Precios de .....

Venta de la empresa metalúrgica del Callejo 2018. .....

.....

.....

.....

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 14 (número) ATORCE (letras).

Lugar y fecha... 10-12-18 .....

.....  
**PRESIDENTE**  
Dr. Mariano Muñoz Pastor

.....  
**SECRETARIO**  
Dr. Ricardo García C.

.....  
**VOCAL**  
Dr. Walter G. Zborra Frete

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de BGC	Aprobó	Acreditado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	-----------------------------

## PAGINAS PRELIMINARES

---

Dr. \Mg  
PRESIDENTE DEL JURADO

---

Mg.  
SECRETARIO

---

Dr.  
MIEMBRO

### Declaratoria de autenticidad

Yo, Francisco Alfredo Aquino Silva, estudiante de Contabilidad, de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo, identificado con DNI: 70566387, con la tesis titulada "Gestión de Costos y su determinación en los Precios de Venta de la empresa Metalmecánica del Callao, 2018."

Declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi autoría.
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido auto plagiado; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Los Olivos, 18 de octubre del 2018.



Francisco Alfredo Aquino Silva

DNI: 70566387

### **Dedicatoria**

Primeramente, a Dios y a la Virgen, por guiarme por el camino correcto y darme fuerza de voluntad para vencer los obstáculos que se presentaron para obtener mis metas trazadas.

Los dedico con mucho amor a toda mi familia que creyeron en mí y de que de una u otra manera estuvo conmigo dándome ánimos en los peores momentos de mi vida y así levantarme y seguir adelante.

### **Agradecimiento**

Le agradezco a Dios por toda la energía que me ha estado brindando para poder hacer la tesis, a mi asesor Dr. Mariano Mucha Paitan que día a día me ha ido guiando para poder realizar la Tesis y así poder alcanzar mi meta.

## Índice

	Pág
Paginas Preliminares .....	i
Página del jurado .....	ii
Dedicatoria .....	iii
Agradecimiento .....	iv
Declaración de autenticidad .....	v
Presentación .....	vi
Índice.....	vii
Resumen.....	xi
Abstract .....	xii

**I. INTRODUCCIÓN**

1.1 Realidad problemática.....	1
1.2 Trabajos Previos .....	2
1.2.1 Nivel Internacional .....	2
1.2.2 Nivel Nacional .....	4
1.3 Teorías Relacionadas al tema.....	7
1.4 Formulación al Problema.....	15
1.5 Justificación.....	16
1.6 Hipótesis.....	17
1.7 Objetivos .....	17

**II. METODO**

2.1 Diseño de investigación.....	20
2.2 Variable Operacionalización de variables.....	20
2.2.1 Identificación de variables.....	20
2.2.2 Operacionalización de variables .....	21
2.3 Población y muestra .....	22
2.3.1 Población .....	22
2.3.2 Muestra.....	22
2.4 Técnica e instrumento de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	22



2.5 Métodos de análisis de datos .....	26
2.6 Aspectos éticos .....	26

### **III. RESULTADOS**

3.1 Descripción de los resultados.....	29
3.2 Prueba de hipótesis.....	53

<b>IV. DISCUSIÓN .....</b>	<b>59</b>
----------------------------	-----------

<b>V. CONCLUSIONES .....</b>	<b>63</b>
------------------------------	-----------

<b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>65</b>
---------------------------------	-----------

<b>VII. REFERENCIAS .....</b>	<b>67</b>
-------------------------------	-----------

<b>VIII. ANEXOS.....</b>	<b>70</b>
--------------------------	-----------

## Índice de Tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla N° 1 Estadístico de fiabilidad general.....	23
Tabla N° 2 Estadístico de fiabilidad de Gestión de Costos .....	23
Tabla N° 3 Estadístico de fiabilidad de Precio de ventas .....	23
Tabla N° 4: ¿El presupuesto financiero planteado cubre la caja general tanto administrativa como de operaciones? .....	27
Tabla N° 5: ¿El presupuesto de operación se refleja correctamente en las proformas planteadas a los clientes? .....	28
Tabla N° 6 ¿Los objetivos planteados por la empresa se cumplen mensualmente? .....	29
Tabla N° 7 ¿La toma de decisiones fueron las correctas a la hora de evaluar los precios de venta? .....	30
Tabla N° 8 ¿Los costos de las materias primas e insumos influyen en los precios de ventas de los productos? .....	31
Tabla N° 9 ¿Los precios de los materiales determinan los costos de los productos? .....	32
Tabla N° 10 ¿La empresa incentiva a sus trabajadores apoyándolos con capacitaciones? .....	33
Tabla N° 11 ¿Los gastos no operacionales de la empresa cuenta con el apoyo de los bancos? .....	34
Tabla N° 12 ¿Los gastos hechos en marketing son los necesarios para la venta del producto y los servicios prestados? .....	35
Tabla N° 13 ¿Crees que los precios de ventas influyen en los salarios de los trabajadores? .....	36
Tabla N° 14 ¿La mano de obra directa en los días domingos y feriados ocasionan que los precios de venta varíen? .....	37
Tabla N° 15 ¿Los costos fijos como la luz, el agua, combustible ocasionan que los precios de venta varíen? .....	38
Tabla N° 16 ¿La empresa cuenta con equipos y maquinaria de última tecnología y un plan de mantenimiento de dichos equipos? .....	39

Tabla N° 17	¿Los bienes de Inversión producen lo necesario para tener unos precios de venta competitivos? .....	40
Tabla N° 18	¿La calidad de servicio que brinda la empresa se refleja en la fidelidad de los clientes? .....	41
Tabla N° 19	¿Usted cree que la satisfacción del cliente es favorable para la empresa por los servicios prestados? .....	42
Tabla N° 20	Presupuesto .....	43
Tabla N° 21	Planificación .....	44
Tabla N° 22	Control de Costos .....	45
Tabla N° 23	Gastos Reales .....	46
Tabla N° 24	Costo.....	47
Tabla N° 25	Costo unitario .....	48
Tabla N° 26	Bien .....	49
Tabla N° 27	Servicio .....	50
Tabla N° 28	Prueba de correlación para la variable Gestión de Costos (V1) y Precio de Venta (V2) .....	51
Tabla N° 29	Prueba de correlación para la variable Gestión de Costos (V1) y Costos (D1).....	52
Tabla N° 30	Prueba de correlación para la variable Gestión de Costos (V1) y el Costo unitario (D2) .....	53
Tabla N° 31	Prueba de correlación para la dimensión Gestión de Costos (V1) y Bien (D3) .....	54
Tabla N° 32	Prueba de correlación para la variable Gestión de Costos (V1) y Servicio (D4) .....	55

## Índice de Gráficos

	Pág.
Gráfico 1 ¿El presupuesto financiero planteado cubre la caja general tanto administrativa como de operaciones? .....	27
Gráfico 2 ¿El presupuesto de operación se refleja correctamente en las proformas planteadas a los clientes? .....	28
Gráfico 3 ¿Los objetivos planteados por la empresa se cumplen mensualmente? .....	29
Gráfico 4 ¿La toma de decisiones fueron las correctas a la hora de evaluar los precios de venta? .....	30
Gráfico 5 ¿Los costos de las materias primas e insumos influyen en los precios de ventas de los productos? .....	31
Gráfico 6 ¿Los precios de los materiales determinan los costos de los productos?.....	32
Gráfico 7 ¿La empresa incentiva a sus trabajadores apoyándolos con capacitaciones?.....	33
Gráfico 8 ¿Los gastos no operacionales de la empresa cuenta con el apoyo de los bancos? .....	34
Gráfico 9 ¿Los gastos hechos en marketing son los necesarios para la venta del producto y los servicios prestados? .....	35
Gráfico 10 ¿Crees que los precios de ventas influyen en los salarios de los trabajadores? .....	36
Gráfico 11 ¿La mano de obra directa en los días domingos y feriados ocasionan que los precios de venta varíen? .....	37
Gráfico 12 ¿Los costos fijos como la luz, el agua, combustible ocasionan que los precios de venta varíen?.....	38
Gráfico 13 ¿La empresa cuenta con equipos y maquinaria de última tecnología y un plan de mantenimiento de dichos equipos? .....	39
Gráfico 14 ¿Los bienes de Inversión producen lo necesario para tener unos precios de venta competitivos? .....	40
Gráfico 15 ¿La calidad de servicio que brinda la empresa se refleja en la fidelidad de los clientes?.....	41

Gráfico 16	¿Usted cree que la satisfacción del cliente es favorable para la empresa por los servicios prestados? .....	42
Gráfico 17	Presupuesto .....	43
Gráfico 18	Tabla N° 21 Planificación .....	44
Gráfico 19	Control de Costos.....	45
Gráfico 20	Gastos Reales.....	46
Gráfico 21	Costo .....	47
Gráfico 22	Costo unitario. ....	48
Gráfico 23	Bien .....	49
Gráfico 24	Servicio .....	50
Gráfico 25	Relación Gestión de Costo/ Precio de Venta .....	51
Gráfico 26	Relación Gestión de Costo/ Costo .....	52
Gráfico 27	Relación Gestión de Costo/ Costo unitario.....	53
Gráfico 28	Relación Gestión de Costo/ Bien.....	54
Gráfico 29	Relación Gestión de Costo/ Servicio .....	55

## Resumen

La presente investigación titulada: “Gestión de Costos y su determinación en los Precios de Venta de la empresa Metalmecánica del Callao, 2018”. El objetivo del estudio fue: Determinar la relación de gestión de costos y los precios de ventas en la empresa metalmecánica del Callao 2018. La metodología de la investigación que se aplicó fue no experimenta, cuantitativa, descriptiva-correlativa de corte transversal.

La muestra consto de 30 trabajadores, se aplicó una encuesta y como instrumento se empleó el cuestionario, el cual fue validado por juicio de expertos; mientras que la confiabilidad del instrumento fue determinada mediante el coeficiente Alfa de Cronbach.

Resultado: Se aplicó para la prueba de hipótesis el coeficiente de correlación Rho de Spearman  $\rho$  (**rho**) donde se determinó que la Gestión de Costos se relaciona directamente con los Precios de Venta en la empresa metalmecánica del Callao 2018, obteniéndose un coeficiente de correlación en Rho de Spearman de 0,756. Se estableció una relación positiva entre la Gestión de Costos y los Costos el  $\rho$  (**rho**) fue 0,868. Sin embargo la gestión de costos y el costo unitario no tienen una relación significativa el resultado fue 0,138. La gestión de costos y el bien en la empresa fue 0,822 indicó que existe una correlación positiva. La Gestión de Costos se relaciona directamente con el servicio el coeficiente de Rho de Spearman fue 0,745.

Palabras claves: Gestión de costo y precio de venta.

## Abstract

The present research, with the title: Costs Management and its determination in the sale prices of Callao's Metal Mechanic Company, 2018. The objective of the study was: to determine the relation the management of costs and the sale price in the Callao's Metal Mechanic Company, 2018. The investigation's methodology applied was non-experimental, quantitative descriptive-correlative cross-sectional.

The sample consisted of 30 workers, a survey was applied and as an instrument the questionnaire was used, which was validated by expert judgment, while the reliability of the instrument was determined by the Cronbach's Alpha coefficient.

Results: The Rho correlation coefficient of Spearman  $\rho$  (rho) was applied for the hypothesis test, where it was determined that the cost management is directly related to the sale prices in the Callao's Metal Mechanic Company during 2018, obtaining a correlation coefficient in Rho from Spearman of 0,756. A positive relationship was established between Cost Management and Cost,  $\rho$  (rho) was 0,868. However, cost management and unit cost do not have a significant relationship, the result was 0,138. The Cost Management and the asset in the Company was 0,822 indicated that there is a positive correlation. Cost Management is directly related to the service the Rho's Spearman was 0,745.

Key words: Costs management and sale prices.

## **CAPÍTULO I**

### **INTRODUCCIÓN**



## **1. introducción**

### **1.1. Realidad Problemática**

La empresa Paitan SAC es una empresa del sector metal mecánica que se dedica a la fabricación, instalación de equipos oleo hidráulicos para la transmisión de potencia, tiene una gran captación del mercado en lo que es el área del sector pesquero, en lo que es fabricación de winches multipropósitos para las embarcaciones.

También cuenta con un área de diseño que se especializa en el desarrollo de proyectos de equipamiento de sistema oleo hidráulico para embarcaciones de distintas capacidades y obras de pesca bajo la peculiaridad llave en mano.

En los días de hoy las empresas buscan como objetivo obtener el mayor rendimiento en la actividad que realizan, mediante el uso correcto de sus recursos tanto financieros como no financieros, por lo que se requiere establecer un modelo de costos que funcione como herramienta de ayuda a la par con el control interno los cuales le darán una mayor confiabilidad a la hora que tome una decisión la gerencia, con el fin de conocer los ingresos reales y ver de qué forma los gastos afectan las actividades diarias tanto administrativas como operacionales.

En la empresa Paitan SAC quien realiza fabricación e instalación de equipos oleo hidráulicos, es necesario establecer un modelo de costos, que sirva como herramienta a la hora de la toma de decisiones eficientes y efectivas, considerando la liquidez y el capital de trabajo mínimo que Paitan necesita para su funcionamiento normal en las operaciones que realiza diariamente. A fin de generar y superar las metas esperadas.

La empresa Paitan SAC al ser una empresa en crecimiento el cual fabrica sus productos sin ningún sistema de costos, por lo cual se ha determinado que es necesario adquirir una información concisa de los costos que cuesta la fabricación de sus productos, ya que al no conocer los valores de producción en los que estos incurren, se puede comprometer con los recursos monetarios que afectaran a la liquidez como el rendimiento de la empresa y ocasionar una competencia en el mercado mínima, hasta puede incurrir en infringir disposiciones legales, incurriendo en sanciones monetarias que pueden ser innecesarias.

También al ser una empresa que está en pleno crecimiento tienen un problema con las cobranzas ya que son a 30 días y se extienden a 60, 90 días a más, por lo tanto, esto ocasiona a que no tenga demasiados ingresos y no pueda tener financiamientos con los bancos, lo cual ocasiona a que no tengan los materiales necesarios para que puedan acabar con el producto y pueda ser entregado a tiempo.

## **1.2. Trabajos Previos**

### **1.2.1 A Nivel Internacional**

Yanchaliquín (2017) “Sistema De Costos por Procesos para Medir la Rentabilidad de la Empresa “Todo en Fibra” del Cantón Tisaleo. El presente tema de investigación es una herramienta indispensable para las empresas industriales, quienes se dedican a la transformación de la materia prima en un producto terminado encontrando el costo real de dicho producto. El Objetivo General: Diseñar el Sistema de Costos por Proceso para medir la rentabilidad de la Empresa “Todo en Fibra” del Cantón Tisaleo. El tipo de investigación es descriptiva cuantitativa, la técnica para recopilación de datos se empleó la entrevista. Donde se concluye que la empresa Todo en Fibra los cálculos de los costos de producción no se realizan de una forma técnica generando un estancamiento en el crecimiento eficaz de la empresa; no posee ningún registro donde se pueda controlar las entradas y salidas de materiales en cada uno de los procesos generando un desperdicio no pérdidas extensas. El desconocimiento del sistema de costos por proceso no le han permitido a los propietarios tomar decisiones que genere mayor rentabilidad ya que esto genera una ineficiencia administrativa. El personal que está al frente de la empresa no se ha medido los indicadores de rentabilidad, sin embargo, la empresa está bien, pero puede estar mejor optimizando la capacidad de producción de la planta.

Garzón y Quimbíta (2010) Tesis de grado “*Diseño de un Sistema de Costos por Procesos en la Panadería “La Catedral” Ubicada en la Provincia de Chaco – Resistencia para el Mes de Junio del 2010*”. El objetivo: Diseñar un sistema de Contabilidad de Costos para el mes de junio del año 2010 en la Panadería “LA CATEDRAL”, el mismo que permita determinar los costos reales de producción,

información precisa, oportuna y confiable para una correcta toma de decisiones. La metodología de la investigación fue descriptivo deductivo aplicando las técnicas: entrevista, encuesta y observación. Concluye que la Panadería “LA CATEDRAL” no cuenta con un sistema de costos que le ayude a mantener un adecuado control de los elementos del costo, lo que no le permite contar con información veraz y adecuada para determinar el costo real unitario de los productos terminados; no existe un manejo adecuado del inventario por lo que la panadería no cuenta con una información exacta de los materiales y suministros que se encuentran disponibles para llevar a cabo el proceso productivo, resultado de ello puede existir un sobre abastecimiento o desabastecimiento de mercaderías; el no contar con documentos contables y papeles de trabajo en donde esté reflejados la utilización de los elementos del costo en el proceso productivo, ha dificultado el conocimiento de todos aquellos rubros que intervienen en la determinación de los costos de producción y en la asignación de los mismos a los productos terminados; la panadería al no contar con un sistema de costos, no dispone de información sobre el manejo de los costos, lo que impide a la gerencia tomar decisiones correctas y oportunas basadas en datos reales y confiables; dificultando principalmente el cálculo del precio de venta al público y por ende los márgenes de rentabilidad.

Boscán y Sierra (2015), *“Costo de producción y rentabilidad en fincas productoras de leche a puerta de corral del municipio Rosario de Perijá”* la investigación se dirigió a analizar los costos de la producción y rentabilidad en las fincas productoras de leche a puerta de corral del municipio Rosario de Perijá, tomando como referencia los planteamientos de Homgren, Datar y Foster (2008) y Cueva (2010), sobre costos de producción, de Mendoza (2007), sobre producción de leche, así como de Gitman (2007) sobre rentabilidad. El tipo de estudio fue del tipo descriptivo correlacional, con diseño transeccional correlacional. La población fueron 20 organizaciones productoras de leche, se aplicó el muestreo no probabilístico de tipo intencional. La muestra fueron 3 productoras de leche del municipio Sixto Zambrano. Se aplicó un cuestionario tipo Likert, validado por expertos con una confiabilidad de Cronbach de 0.903. Los resultados indicaron que las empresas tienen dificultades en el manejo integral de los costos de producción, mostrando fallas en su aplicación dentro de las fases de producción, así como fallas

en el cálculo de la rentabilidad, concluyéndose que es moderada y positiva la relación entre ambas variables.

### **1.2.2 A Nivel Nacional**

Barboza y Piminchumo (2013), en su trabajo de investigación Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público, titulado *“Los Presupuestos de Obra y su Incidencia en los Costos de Producción de la Empresa Artecon Perú S.A.C. en la ciudad de Trujillo”*, ha sido desarrollado con la finalidad de determinar la incidencia de los presupuestos de obra en los costos de producción de la empresa y expresar la importancia que tiene el análisis de los costos reales en la toma de decisiones. Utilizaron el método de encuestas, aplicándolas al personal de la empresa. De esta manera se pudo realizar una evaluación, y discusión de resultados, concluyendo que en la empresa Artecon Perú S.A.C. no se realiza una estimación objetiva de los gastos administrativos y que existe una mala planificación y elaboración de los presupuestos, al no considerarse el total de materiales, horas mínimas de alquiler de la maquinaria pesada y el costo de hora hombre según ley, obligando a la empresa a disminuir la calidad y cantidad de materiales, así como sobrecargando al personal a fin de subsanar los errores en el presupuesto. Por ello se ha planteado la evaluación e identificación de los componentes del presupuesto por un equipo especializado siguiendo las especificaciones técnicas, evaluando detalladamente cada elemento del Costo de Producción con el fin de disminuir el margen de diferencias, de manera que permitan el desarrollo económico y social de la empresa. Donde se concluye en el análisis de los costos de Producción de la empresa en el año 2013 se encontró que en dos de las obras, el costo indirecto asciende a S/.372,957.65 (Fundo Compositan – Danper y Estacionamiento Muchik – Danper), esto debido, a la mayor utilización de maquinaria pesada en el desarrollo de las obras; se identificó los componentes del Presupuesto de obra del año 2013, observando que los Gastos Generales son asignados por porcentajes, mas no se cuenta con un detalle que permita una estimación objetiva de las mismas; se estableció la incidencia del Presupuesto de obra en los costos de Producción, demostrándose, que se presupuestó S/.6,025,701.09 y se gastó S/.6,304,466.24 , encontrándose una diferencia entre 03 obras de S/. 278,765.15 ó 4.63%, un incremento de su costo de

producción por obra en términos porcentuales de 4.32%, 6.94%, y 4.59% respectivamente y con ello una disminución en la utilidad de S/. 65,065.31 ó 10.71% y se alcanzó S/. 41,652.32 ó 6.86%, de menos S/.23,412.99 ó 3.86%; se estimó S/. 16,539.58 ó 9.09% y se alcanzó S/. 5,064.31 ó 2.78%, de menos S/. 11,475.27 ó 6.31% y de S/.531,809.44 ó 9.09% se alcanzó S/. 287,932.54 ó 4.92%, de menos S/. 243,876.90 ó 4.17%; debido a una mala planificación y elaboración de presupuestos.

CRUZ (2014) en su tesis para su titulación *"Determinación del Costo de Producción de Harina de Pescado en la Empresa Pesquera Clajoma Seafood EIRL". Piura- Peru*, se sabe que toda empresa pesquera necesita de una herramienta que le permita planificar y controlar sus costos ante un mercado globalizado y competitivo como el de hoy, asimismo es necesario que las empresas sean capaces de cuantificar sus costos con aceptable razonabilidad y utilizar los recursos racionalmente.

La investigación es descriptiva no correlacional, longitudinal, la técnica de recolección de datos empleada fue la encuesta. El objetivo fue determinar adecuadamente el costo de producción de harina de pescado en la empresa pesquera Clajoma Seafood EIRL.

Los resultados obtenidos en la investigación nos muestran que no existe una adecuada determinación del costo de producción. Para llegar a determinar la existencia de esta problemática se estudiaron las variables costo de producción y costo unitario mediante resultados aplicados a los trabajadores de la empresa. Donde se concluyó que no existe implementado un sistema de costos, por ende, no se realiza una adecuada determinación del costo de producción; no hay ninguna persona responsable del cálculo de los costos que permita tomar las decisiones correctas al propietario; no se utilizan formatos para el control de los costos, originando desconfianza por parte del propietario, dicho gastos se sustentan en hojas sueltas.

En síntesis, el propietario de la empresa pesquera no tiene mínimo conocimiento sobre la gestión y el cálculo correcto de los costos de producción que

van desde el proceso de extracción del recurso, hasta la puesta en venta del producto.

Merino (2015), en su tesis para titulación: *“Sistema de costos y su efecto en la rentabilidad de la empresa ganadera Productos Lácteos del Norte S.A.C. del Distrito de Santiago de Cao”*, Año 2015, La presente investigación tuvo como objetivo Determinar el efecto de un sistema de costo en la rentabilidad de la empresa ganadera Productos Lácteos del Norte S.A.C Trujillo año 2015, fue de tipo descriptiva, aplicada de diseño no experimental de corte transversal, se realizó las técnicas, análisis documental y entrevista para ello se utilizó como instrumentos, análisis de Estados Financieros, ratios y guía de entrevista. El desarrollo de la presente busco determinar mediante la identificación de la situación actual de la empresa en cuanto a los costos incurridos en producción es mediante la identificación de los costos, que se llega a identificar el problema en la mala reorganización de los insumos, la rentabilidad se evaluó a través de ratios, se determinó la utilidad mediante el análisis del costo de insumos que es el más significativo con respecto a los demás, por ello determinar la utilidad por objeto de costos demostrando que si se reorganiza los costos de los insumos y comparando con los reales ,se obtiene una variación significativa en los costos de producción. En sus conclusiones identifica que los costos más significativos son la de insumos debido al volumen de ingresos, de la misma manera se determinó la falta de reportes diarios correspondientes a cada categoría del ganado. En el análisis de la rentabilidad del año 2014 – 2015 demostró que la rentabilidad operativa tuvo una variación de 0.1% por lo que explica que en el año 2014 sus ventas netas fueron de S/.1.373.382,91, a comparación del 2015 que fue de S/.1.596.956,87 .La rentabilidad neta muestra variación de 0.09%, es decir tuvo una mayor utilidad en el 2015 .Por otra parte el ROE varió de 0.11% en el 2014 a 0.17% en el 2015 debido a la elevación de su patrimonio en el 2014.

El efecto debido a la propuesta de reorganizar su sistema de costos es positivo en cuanto a la rentabilidad de la empresa ganadera Productos Lácteos del Norte S.A.C. y esto se debe a la mejor organización de datos.

Se ha propuesto una mejora en cuanto a una reorganización de su sistema de costos con respecto al costo de los insumos de la empresa Productos Lácteos

del Norte S.A.C. con la finalidad de mejorar el control y los procesos de los costos del producto obteniendo, así como efecto una mejor maximización de su rentabilidad.

### **1.3. Teorías Relacionadas al tema**

#### **1.3.1. Gestión de costos**

Consiste en establecer los presupuestos de referencia del proyecto para la planificación de recursos y control de costos. Este proceso critico consiste en el seguimiento del gasto reales no superen la línea de base de costos. La estructura de desglose del trabajo establece los elementos de trabajo que están relacionados tanto con las actividades programadas en particular como con su cuenta de costos.

Juan Delgado (2016) refiere que la gestión de costes (Project Cost Management o PCM) es un proceso que nos permita estimar, asignar y controlar los costes de un proyecto. Es decir que las empresas podrán saber con antelación los gastos por lo tanto disminuye las posibilidades que el presupuesto sea superior al planteado.

Considera cuatro etapas:

1. Planificación de Coste del proyecto deben saber con claridad las actividades que se realizaran, luego que hayan tomado esta decisión es necesario que sepan cuáles son los recursos necesarios para ejecutarlas.
2. Estimación de los Costes del proyecto una vez definida las actividades y los recursos necesarios deberán convertirla en unidades monetarias y temporales.
3. Estimación de los Presupuestos el presupuesto es la suma de todos costos estimados en la etapa anterior señalando un calendario de tiempo para la realización del proyecto, esto servirá como una línea referencial punto de partida para establecer la necesidad y adecuación de las herramientas de control de costes.
4. Control de los Costes se aplica una vez que se haya iniciado el proyecto consiste en monitorizar en los puntos ya establecidos, se debe dar en tiempo real verificar los costes en ese momento y compararlo con la línea base trazada para detectar posibles desviaciones tempranamente esto permitirá

tomar medidas correctivas impidiendo desviaciones en los presupuestos finales.

Entiéndase entonces que la gestión de costes del proyecto abarca todo su ciclo vital, se inicia desde la planificación, pasando por las diferentes etapas que sea necesaria para obtener el producto terminado hasta su entrega.

### **Presupuesto**

El presupuesto de una empresa consiste en su plan de operaciones y recursos que necesita para alcanzar sus objetivos en un determinado tiempo y está expresados en términos monetarios, esto va acorde con la visión de la empresa, proyectar el futuro de la empresa y esto permite realizar una estimación de las ganancias.

El presupuesto contable se refiere a la empresa como su capacidad de previsión para poder cubrir sus gastos, pagos y predecir el futuro basado en los resultados económicos obtenidos y su flujo de caja o capacidad de liquidez, esto ayudará en la toma de decisiones de nuevos objetivos a conseguir. Dentro de esta definición incluye el control financiero de la empresa siendo fundamental para el óptimo rendimiento de ella, organizando todas sus actividades y patrimonio.

El objetivo del presupuesto contable es realizar una medición tanto cualitativa como cuantitativa de la empresa y proveer los recursos necesarios para cumplir las metas en un determinado tiempo.

### **Planificación**

La planificación es un proceso mental que consiste en elegir las acciones necesarias para lograr una meta, es una habilidad cognitiva que forma parte primordial de las funciones ejecutivas pues es la capacidad de idear con anterioridad la forma correcta de lograr una meta específica.

Robbins y Coulter (2005) se refieren a la planificación como la planeación formal donde se precisan las metas de la organización, implantan una estrategia general para alcanzarlas y diseñar planes exhaustivos para integrar y sistematizar el trabajo de la organización.



Desarrollar una planeación formal requiere de toda la organización, donde los directores o gerentes planteen sus metas concretas a largo plazo y como se desarrollará a lo largo del tiempo. Lo que se busca es realizar mediante estrategias la forma de alcanzarlas de una manera fácil.

Al tener bien definido los objetivos principales podemos empezar a difundirlos, mostrar un camino, saber que queremos y que haremos para lograr lo trazado mediante los juegos estratégicos planteados, además que de esa forma los empleados de la organización no tendrán impactos grandes que podrían generar pérdida.

En conclusión dar uso de la planificación genera mayor rendimiento de una empresa, aumenta y fomenta el desempeño entre los empleados de la empresa con el afán de poder realizar lo establecido tanto por los directores o gerentes como por los empleados llevándonos hasta llegar a ser superiores de cierta forma.

### **Control de Costo**

El control de costo es una parte de la gestión de costos, correctamente ejecutado contribuirá con beneficios a la empresa, es decir para disminuir los costos primero se tiene que llevar un buen control de costos en la empresa, se debe realizar minuciosamente teniendo en cuenta los costos directos e indirectos.

#### **1.3.2. Contabilidad de costos.**

Label, Wayne (2016) en su libro: Contabilidad para no contadores. Es un sistema de información para determinar, registrar, controlar, analizar e interpretar toda la información relacionada con los costos de producción, distribución, administración y financiamiento de una entidad.

El enfoque de la contabilidad de costos es gerencial porque proporciona información básica a los gerentes de las empresas para una adecuada planeación y el control de la misma, así como para el costeo de sus productos y servicios. Por lo tanto, esta contabilidad facilita a los gerentes tomar mejores decisiones dentro de la empresa.

### **1.3.2.1. Según su función por la actividad realizada**

#### **Costos de manufactura**

Aquellos relacionados con la producción de un artículo. Dichos costos de manufactura son la suma de los materiales directos, de la mano de obra directa y de los costos indirectos de fabricación.

#### **Costos de mercadeo**

Todos aquellos gastos que se incurren en la promoción y venta de un producto o servicio.

#### **Costos administrativos**

Son aquellos que se incurren en la dirección, control y operación de una compañía e incluyen el pago de salarios a la gerencia y al staff.

#### **Costos financieros**

Aquellos que se relacionan con la obtención de fondos para el funcionamiento de la empresa. Se considera el costo de los intereses que la compañía debe pagar por los préstamos, así como el costo de otorgar crédito a clientes.

### **1.3.2.2. Objetivos de la contabilidad de costos**

Entre los principales objetivos de la contabilidad de costos están:

- Determinar el costo de los inventarios de los productos fabricados para efectos de presentación del Balance General y el estudio de la situación financiera de la empresa.
- Determinar el costo de los productos vendidos con el fin de calcular la utilidad o pérdida en el período y así presentar el estado de Ganancias y Pérdidas.
- Servir de fuente de información de costos para estudios económicos y decisiones especiales, entre otras, inversiones de capital a largo plazo, tales como reposición de maquinarias, expansión de la planta de

producción, fabricación de nuevos productos, fijación de precios para la ventas, etc.

- Dotar a la gerencia de una herramienta útil para la planeación y el control sistemático de los costos de producción e implementación de la estrategia del negocio.

### 1.3.3. Concepto de costo

Son todos los desembolsos relacionados con la producción, al ser incorporados en los bienes producidos y por lo tanto son capitalizados en los inventarios hasta su venta. También podemos afirmar que costos es aquel desembolso en se incurre directa o indirectamente en la adquisición de un bien en su producción.

#### 1.3.3.1. Elementos Del Costo

- **Materiales directos (MD):** Son aquellos insumos necesarios en la fabricación de un bien y que pueden cuantificarse plenamente con la elaboración del producto, también podemos decir que son aquellos que se identifican con el producto terminado.
- **Mano de obra directa (MOD):** Comprende los salarios de obreros u operarios (el pago e planillas) de las personas que intervienen directamente en la fabricación de los productos, bien sea manualmente o accionando las maquinas que transforman las materias primas en productos terminados. Estos desembolsos constituyen el segundo elemento esencial del costo total del producto terminado.
- **Costos Indirectos de Fabricación (CIF):** Son aquellos costos necesarios para la fabricación (transformación de los materiales o insumos en productos terminados) y no son fácilmente identificables de forma directa con el mismo.
- **Materiales indirectos (MI):** Son los que están involucrados en la elaboración de un producto, y de los cuales no es fácil o no es práctico conocer la cantidad exacta del mismo dentro del artículo, bien o producto, pero tienen una relevancia relativa frente a los directos.

- **Mano de obra indirecta (MOI):** Es aquella que no tiene un costo significativo en el momento de la producción del producto, como los salarios de los jefes de departamento y el personal el área productiva, los salarios de los supervisores.
- **Gastos Generales de Fabricación:** Estos costos deben cargarse aunque no sea fácil identificar y cuantificar, como son los gastos de mantenimiento, la vigilancia, los seguros, las depreciaciones de los equipos, los servicios públicos, el impuesto predial, etc. Todos estos son los que se conoce como el tercer elemento del costo.

### 1.3.3.2. Clasificación de Costos

Dependiendo del tipo de criterio los podemos agrupar. Estos nos sirven para poder analizar y mejorar su eficiencia.

#### 1.3.3.2.1. Según su relación con la actividad, departamento o producto

##### ✓ **Costos directos**

Son aquellos que la gerencia es capaz de asociar con los artículos o áreas específicos. Los materiales y la mano de obra directa son los ejemplos más claros.

##### ✓ **Costos indirectos**

Son aquellos comunes a muchos artículos y por tanto no son directamente asociables a ningún artículo o área. Usualmente, los costos indirectos se cargan a los artículos o áreas con base en técnicas de asignación. Sin los gastos la producción no sería posible o no alcanzaría los estándares pedidos.

#### 1.3.3.2.2. Según su relación con la producción

##### ✓ **Costo primo**

Es la suma dos elementos primarios para su realización: material y mano de obra.

$$\text{Costos primos} = \text{MD} + \text{MOD}$$

### ✓ Costo de conversión

Son los relacionados con la transformación de los materiales directos en productos terminados, es fundamental para el análisis de los costos de fabricación ósea la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

$$\text{Costos de conversión} = \text{MOD} + \text{CIF}$$

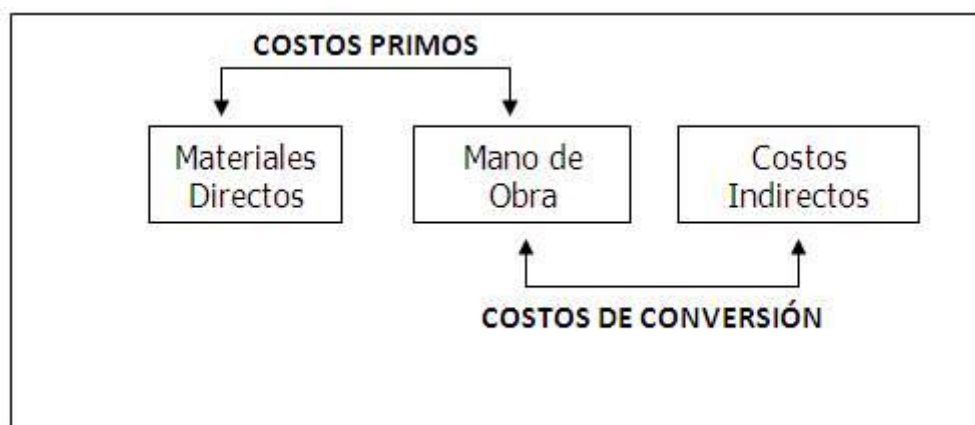


Figura 1. Costos primos y costos de conversión.

Fuente: <http://bit.ly/2dvJMPQ>

Las fórmulas para poder encontrar el costo de producción a través de los elementos del costo de producción industrial son:

**COSTOS DE PRODUCCIÓN = COSTO PRIMO + COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**

**COSTOS DE PRODUCCIÓN = MATERIAL DIRECTO + COSTO DE CONVERSIÓN**

#### 1.3.3.2.3. Según el volumen o nivel de actividad

##### ✓ Costos fijos

Son aquellos que no sufren alteraciones durante un periodo, a pesar de que se presenten grandes fluctuaciones en el volumen de producción o el nivel de actividad.

✓ **Costos variables**

Son aquellos en el que el costo total varía en proporción directa con los cambios en el volumen de producción o nivel de actividad.

✓ **Costos semivARIABLES**

Son aquellos que varían en proporción directa al volumen o nivel de actividad.

Tienen una parte fija y otra parte que sí varía dependiendo del volumen de las operaciones.

**1.3.3.2.4. Según su relación con el nivel del promedio:**

✓ **Costos totales**

Aquellos costos acumulados y atribuibles a un departamento, actividad, producto o servicio.

✓ **Costos unitarios**

Son los que se obtienen de dividir los costos totales entre el número de unidades producidas.

Dichos costos facilitan el cálculo del inventario final y el costo de los artículos vendidos.

$$\text{Costo unitario} = \frac{\text{Costo de la producción manufacturada}}{\text{Unidades producidas}}$$

Los costos unitarios se pueden expresar en soles por: tonelada, litro, kilo, metro, unidades, docena, caja, etc., dependiendo de las unidades de producción. La unidad de producción se escoge de acuerdo al tipo de producto y a la cantidad mínima de éstos, que pueda elaborarse a un mismo tiempo.

### 1.3.3.2.5. Según su función por la actividad realizada

#### ✓ **Costos de manufactura**

Aquellos relacionados con la producción de un artículo. Dichos costos de manufactura son la suma de los materiales directos, de la mano de obra directa y de los costos indirectos de fabricación.

#### ✓ **Costos de mercadeo**

Todos aquellos gastos que se incurren en la promoción y venta de un producto o servicio.

#### ✓ **Costos administrativos**

Son aquellos que se incurren en la dirección, control y operación de una compañía e incluyen el pago de salarios a la gerencia y al staff.

#### ✓ **Costos financieros**

Aquellos que se relacionan con la obtención de fondos para el funcionamiento de la empresa. Se considera el costo de los intereses que la compañía debe pagar por los préstamos, así como el costo de otorgar crédito a clientes.

### 1.3.4. Precio de Ventas

Valor en dinero que se le asigna a un bien o servicio, la ley de la oferta y demanda puede influir para su determinación, sin dejar de considerar el costo del bien o servicio que se fabrique o se comercialice. Se está estudiando la determinación del precio en función del costo, el cual su mecanismo para su cálculo es fácil, ya que se integra un porcentaje de utilidad al costo unitario, para dar así el precio de venta, sin olvidar que esta técnica se aplicara siempre y cuando lo permita la oferta y la demanda.

## 1.4. Formulación del Problema

¿Cómo la gestión de costos se relaciona con los precios de venta en la empresa metalmecánica del Callao 2018?

## **Problemas Específicos**

¿Cómo la gestión de costos se relaciona con el costo en la empresa metalmecánica del Callao 2018?

¿Cómo la gestión de costos se relaciona con el costo unitario en la empresa metalmecánica del Callao 2018?

¿Cómo la gestión de costos se relaciona con el bien en la empresa metalmecánica del Callao 2018?

¿Cómo la gestión de costos se relaciona con el servicio en la empresa metalmecánica del Callao 2018?

### **1.5. Justificación del estudio**

#### **Justificación teórica**

La investigación se justifica porque se busca encontrar las explicaciones sobre los motivos que originan que los precios de venta de la empresa Paitan SAC sean tan elevados y no sean accesibles a los clientes y no compitan con los precios del mercado.

Surge la necesidad de efectuar una evaluación de la influencia de los eventos de capacitación y sensibilización en la gestión de costos y los precios de venta en la empresa de Paitan SAC, y de alguna manera realizar un análisis que nos permita evaluar, formular algunas conclusiones y recomendaciones que sirva como base para la planificación de estrategias y políticas de desarrollo y difusión en la empresa Paitan SAC.

#### **Justificación Práctica**

De acuerdo a los objetivos del estudio, la investigación será una respuesta a los problemas que se encuentran en la gestión de costos para mejorar los precios de venta de la empresa, al demostrar que hay determinación entre gestión de costos y precios de venta, se entienda la importancia de emplear esta técnica, para mejorar y obtener una rentabilidad optima en la empresa.



### **Justificación Metodológica**

La presente investigación caracterizada como investigación correlacional, será ejecutada, a diferencia de otras investigaciones, aplicando una encuesta validada y confiable, será aplicada a los 30 colaboradores de la empresa PAITAN S.A.C. y se aplicará el Alfa de Cronbach.

### **1.6. Hipótesis**

La Gestión de Costos se relaciona directamente en los Precios de Venta en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

#### **Hipótesis Específicas**

La gestión de costos se relaciona directamente con el costo en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

La gestión de costos se relaciona directamente con el costo unitario en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

La gestión de costos se relaciona directamente con el bien en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

La gestión de costos se relaciona directamente con los servicios de la empresa metalmecánica del Callao 2018.

### **1.7. Objetivo**

Determinar la relación de gestión de costos y los precios de venta en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

#### **Objetivos Específicos**

Establecer la relación de la gestión de costos y el costo en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

Verificar la relación de la gestión de costos y el costo unitario en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

Analizar la relación de la gestión de costos y el bien de la empresa metalmecánica del Callao 2018.

Determinar la relación de la gestión de costos y los servicios de la empresa metalmecánica del Callao 2018.

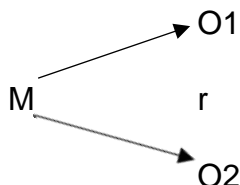
## **CAPITULO II**

### **MÉTODO**

## 2.1. Diseño de investigación

El diseño de investigación es no experimental, de nivel descriptivo-correlacional porque buscó establecer la relación que existe entre las variables, sin manipular dichas variables; es del tipo aplicativa de corte transversal porque se realizó en un determinado periodo de tiempo.

El diseño es el siguiente:



M = Muestra 30

O1 = Son las observaciones y mediciones de la variable I Gestión de costos.

O2 = Son las observaciones y mediciones de la variable D Precios de venta.

r = Es la correlación entre las variables observada

## 2.2. Variables, Operacionalización

### 2.2.1. Identificación de variables

- ✓ Variable Independiente: Gestión de costos
- ✓ Variable Dependiente: Precios de venta

### 2.2.2. Operacionalización de Variable

Variables	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Numero de ítems	Escala de medición	Niveles y rangos
Gestión de Costos	Consiste en establecer los presupuestos de referencia del proyecto para la planificación de recursos y control de costos. Este proceso critico consiste en el seguimiento del gasto reales no superen la línea de base de costos. La estructura de desglose del trabajo establece los elementos de trabajo que están relacionados tanto con las actividades programadas en particular como con su cuenta de costos. <a href="http://www.itmplatform.com/es/blog/gestion-de-costes-de-proyecto-por-que-es-tan-importante/">http://www.itmplatform.com/es/blog/gestion-de-costes-de-proyecto-por-que-es-tan-importante/</a>	Presupuesto	Presupuesto Financiero	¿El presupuesto financiero planteado cubre la caja general tanto administrativa como de operaciones?	Ordinales	5. siempre 4. casi siempre, 3. a veces, 2. casi nunca, 1. nunca
			Presupuesto de Operación	¿El presupuesto de operación se refleja correctamente en las proformas planteadas a los clientes?		
		Planificación	Objetivo	¿Los objetivos planteados por la empresa se cumplen mensualmente?		
			Toma de decisiones	¿La toma de decisiones fueron las correctas a la hora de evaluar los precios de venta?		
		Control de costos	Costo Directo	¿Los costos de las materias primas e insumos influyen en los precios de ventas de los productos?		
			Costo Indirecto	¿Los precios de los materiales determinan los costos de los productos?		
		Gastos Reales	Gastos Operacionales	¿La empresa incentiva a sus trabajadores apoyándolos con capacitaciones?		
			Gastos no Operacionales	¿Los gastos no operacionales de la empresa cuenta con el apoyo de los bancos?		
Precios de Venta	Valor en dinero que se le asigna a un bien o servicio, la ley de la oferta y demanda puede influir para su determinación, sin dejar de considerar el costo del bien o servicio que se fabrique o se comercialice. Se está estudiando la determinación del precio en función del costo, el cual su mecanismo para su cálculo es fácil, ya que se integra un porcentaje de utilidad al costo unitario, para dar así el precio de venta, sin olvidar que esta técnica se aplicara siempre y cuando lo permita la oferta y la demanda. <a href="https://definicion.de/precio-de-venta/">https://definicion.de/precio-de-venta/</a>	Costo	Costos de Mercadeo	¿Los gastos hechos en marketing son los necesarios para la venta del producto y los servicios prestados?	Ordinales	5. siempre 4. casi siempre, 3. a veces, 2. casi nunca, 1. nunca
			Costos Administrativos	¿Crees que los precios de ventas influyen en los salarios de los trabajadores?		
		Costo Unitario	Costo de Variable	¿La mano de obra directa en los días domingos y feriados ocasionan que los precios de venta varíen?		
			Costos Fijos	¿Los costos fijos como la luz, el agua, combustible ocasionan que los precios de venta varíen?		
		Bien	Bienes de Consumo	¿La empresa cuenta con equipos y maquinaria de última tecnología y un plan de mantenimiento de dichos equipos?		
			Bienes de Inversión	¿Los bienes de Inversión producen lo necesario para tener unos precios de venta competitivos?		
		Servicio	Calidad	¿La calidad de servicio que brinda la empresa se refleja en la fidelidad de los clientes?		
			Satisfacción del cliente	¿Usted cree que la satisfacción del cliente es favorable para la empresa por los servicios prestados?		

## **2.3. Población y muestra**

### **2.3.1. Población**

La población son 30 trabajadores de la empresa Metalmecánica del Callao. Para el efecto la población es el personal del área de administración, finanzas así como Dpto. de contabilidad.

### **2.3.2. Muestra**

Se consideró una población muestral de 30 trabajadores que laboran en el área de administración finanzas así como dpto. de contabilidad.

## **2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad**

### **➤ Técnica**

Se realizó una encuesta que se aplicó a la muestra del personal que laboran en el área de administración finanzas, así como dpto. de contabilidad.

### **➤ Instrumento**

Se empleó como instrumento el cuestionario que evalúa la gestión de costos de la empresa y los precios de venta.

### **➤ Validez y Confiabilidad**

Validez= Juicio de Expertos

Confiabilidad= Alfa de Cronbach

La validez del instrumento permite medir el grado en que refleja con seguridad la característica, dimensión o rasgo que se desea calcular. La validez de un instrumento consiste en que mida lo que tiene que medir. Al valorar la validez es necesario saber a ciencia cierta que dimensiones o características se desean estudiar. (Corral, 2008, p.230).

“El denominado Juicio de expertos. Se recurre a este para conocer la probabilidad de error probable en la configuración del instrumento. Mediante el juicio de expertos se pretende tener estimaciones razonablemente buenas, las

«mejores conjeturas». Sin embargo, estas estimaciones pueden y deben ser confirmadas o modificadas a lo largo del tiempo, según se vaya recopilando información durante el funcionamiento del sistema. Los juicios de expertos se pueden obtener por métodos grupales o por métodos de experto único” (Corral, 2008, pág. 231).

En la presente investigación se validó el instrumento a través de opiniones de expertos.

El instrumento se validó por 3 docentes, todos ellos con grado de maestro y doctor; determinando con su opinión que el instrumento empleado, presenta validez significativa, puesto que responde al objetivo de la investigación. Así como indicando la validez interna del instrumento,

Nº	EXPERTOS	GRADO	ESPECIALISTA
1	Grijalva Salazar Rosario	Magister	Derecho Tributario
2	Padilla Vento Patricia	Doctora	Contabilidad
3	Orihuela Ríos Natividad	Magister	Contador publico

### **Confiabilidad**

La fiabilidad de la consistencia interna del instrumento basado en el coeficiente alfa de Cronbach permite estimar la fiabilidad de un instrumento de medida a través de un conjunto de ítems, medidos en escala tipo Likert, que se espera que midan el mismo constructo o dimensión teórica y que están altamente correlacionados.

Para aclarar que el término constructo, Hernández S., 2008, se refiere como una “variable medida y que tiene lugar dentro de una hipótesis, teoría o un esquema teórico. Es un atributo que no existe aislado sino en relación con otros” (Hernández S, 2008, pág. 282).

Se aplicó el estadístico del coeficiente del Alpha de Cronbach para el criterio de confiabilidad del instrumento dando como resultado un índice 0.889, lo cual representa un nivel de confiabilidad de muy Alto.

Criterio de confiabilidad, valores:

Depreciable: 0.00 a +/- 0.20

Baja o ligera: 0.20 a 0.40

Moderada: 0.40 a 0.60

Marcada: 0.60 a 0.80

Muy alta: 0.80 a 1.00

El coeficiente alfa de Cronbach toma valores entre 0 y 1 cuanto más cerca se encuentre el valor del alfa a 1 mayor es la consistencia interna de los ítems analizados. La fiabilidad de la escala debe obtenerse siempre con los datos de cada muestra para garantizar la medida fiable del constructo en la muestra concreta de investigación.

Su fórmula estadística es la siguiente:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[ 1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

K : el número de ítems.

Si<sup>2</sup> : sumatoria de Varianzas de los ítems.

ST<sup>2</sup>: varianza de la suma de los ítems.

A : Coeficiente de Alfa de Cronbach

A continuación se presente el estadístico de fiabilidad aplicando al presente trabajo de investigación:



Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	30	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	30	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Tabla N° 1 Estadístico de fiabilidad general

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,889	16

Empleando el programa SPSS se obtuvo un Alfa de Cronbach general de 0.889, esto significa que representa una alta confiabilidad, por lo tanto es aplicable el instrumento de medición. Además nos permite afirmar que el cuestionario de 16 ítems aplicado tiene una alta confiabilidad.

Tabla N° 2 Estadístico de fiabilidad de Gestión de Costos

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,806	8

Tabla N° 3 Estadístico de fiabilidad de Precio de ventas

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,787	8

## 2.5. Métodos de análisis de datos

Para el procesamiento y el análisis de la información general se utilizó el programa estadístico Statistical Package for the Social Sciences (SPSS), concretamente la versión 25, se creó una base de datos con la información obtenida de las 30 encuestas realizadas. Los datos fueron analizados por medio de estadísticos descriptivos e inferenciales, siendo las técnicas más utilizadas: media aritmética, frecuencia relativa porcentual, Rho de Spearman para contraste de hipótesis.

Para el contraste de hipótesis planteadas se considerará un nivel de confianza del 95% y un margen de error menos al 5% ( $\alpha < 0,05$ ).

### Condición estadística:

**$P > 0,05$**  = acepta hipótesis nula ( $H_0$ )

**$P < 0,05$**  = rechaza hipótesis nula ( $H_a$ )

El coeficiente de correlación de Spearman,  $\rho$  (rho) es una medida de la correlación, es decir indicará la asociación o interdependencia entre dos variables.

El valor del índice de correlación varía en el intervalo (-1, 1)

**Si  $r = 1$** , existe una correlación positiva perfecta

**Si  $0 < r < 1$** , existe una correlación positiva

**Si  $r = 0$** , no existe relación lineal

**Si  $-1 < r < 0$** , existe una correlación negativa

## 2.6. Aspectos éticos.

Integridad: Ser recto, sincero y justo. La integridad es actuar de forma correcta significa que debemos hacer lo correcto para nosotros, una persona íntegra es una persona que actúa de acuerdo a principios el artículo que leímos nos ayuda a entender que todos los seres humanos tenemos derecho a la integridad tanto física como moral.

Objetividad: Es utilizar la razón la lógica para tomar decisiones y no el corazón, ni mucho menos los sentimientos. Es ser sincero con uno mismo y con los demás, debemos ser equitativos.

Independencia: Es ser sincero con los demás, dándoles a entender a ellos que no existe lazos familiares, ni amistosos ni mucho menos intereses particulares que hagan inclinar las opiniones a favor o en contra.

Confidencialidad: Hay que tener reserva profesional y no estar contándoles a los demás cosas que no les interesa a nadie sino a las personas involucradas, hay que tener bastante confidencialidad tanto con el usuario como con el personal que tengamos a cargo.

CAPITULO III

RESULTADOS

### 3.1. Descripción de los Resultados

Teniendo en cuenta los resultados de la aplicación sobre la encuesta “Gestión de costos y su determinación con los precios de venta en la empresa metalmecánica en el Callao 2018”, a continuación se presentan los resultados:

Tabla N° 4: ¿El presupuesto financiero planteado cubre la caja general tanto administrativa como de operaciones?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	10,0	10,0	10,0
	Casi nunca	3	10,0	10,0	20,0
	A veces	18	60,0	60,0	80,0
	Casi siempre	6	20,0	20,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

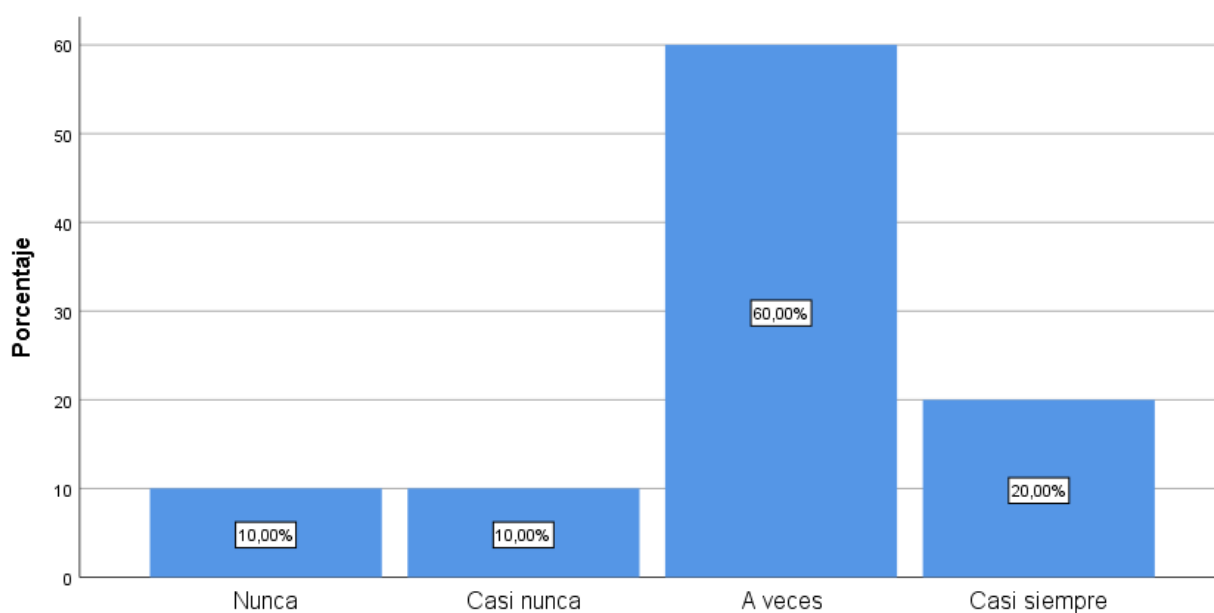


Grafico 1: ¿El presupuesto financiero planteado cubre la caja general tanto administrativa como de operaciones?

En el grafico 1, se observa de la frecuencia agrupada, que el 60% de los colaboradores señalaron que “El presupuesto financiero planteado a veces cubre caja general tanto administrativa como de operaciones” el 10% respondió nunca y casi nunca y tan solo el 20% nos indicaron que casi siempre, en el cual se está considerando que no se aplica constantemente de acuerdo a los procesos planteados por la gerencia.

Tabla N° 5: ¿El presupuesto de operación se refleja correctamente en las proformas planteadas a los clientes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	15	50,0	50,0	50,0
	Casi siempre	12	40,0	40,0	90,0
	Siempre	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

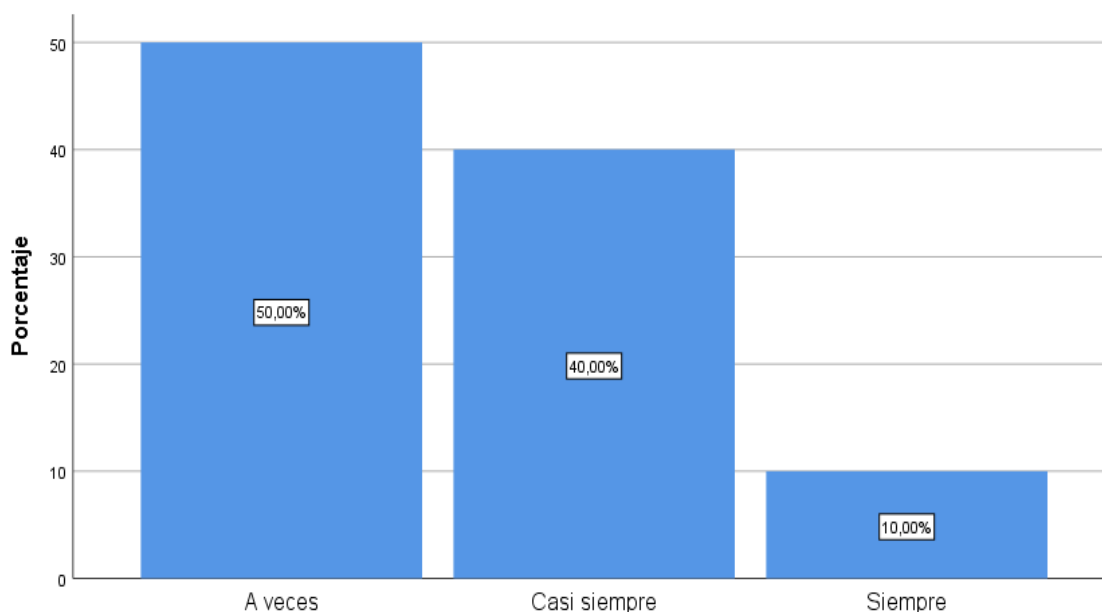


Grafico 2: ¿El presupuesto de operación se refleja correctamente en las proformas planteadas a los clientes?

Interpretación: En el grafico 2, se observa de la frecuencia agrupada, que el 50% nos indica que a veces el presupuesto planteado se refleja en las proformas planteadas a los clientes, el 40% nos indica que casi siempre y tan solo el 10% nos respondió indicando siempre, esto se debe a que cuando hacen los trabajos siempre hay otras piezas que faltan o ya están muy gastadas y deben cambiarlas lo cual ocasiona que el presupuesto planteado varíe.

Tabla N° 6: ¿Los objetivos planteados por la empresa se cumplen mensualmente?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	10,0	10,0	10,0
	Casi nunca	6	20,0	20,0	30,0
	A veces	9	30,0	30,0	60,0
	Casi siempre	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

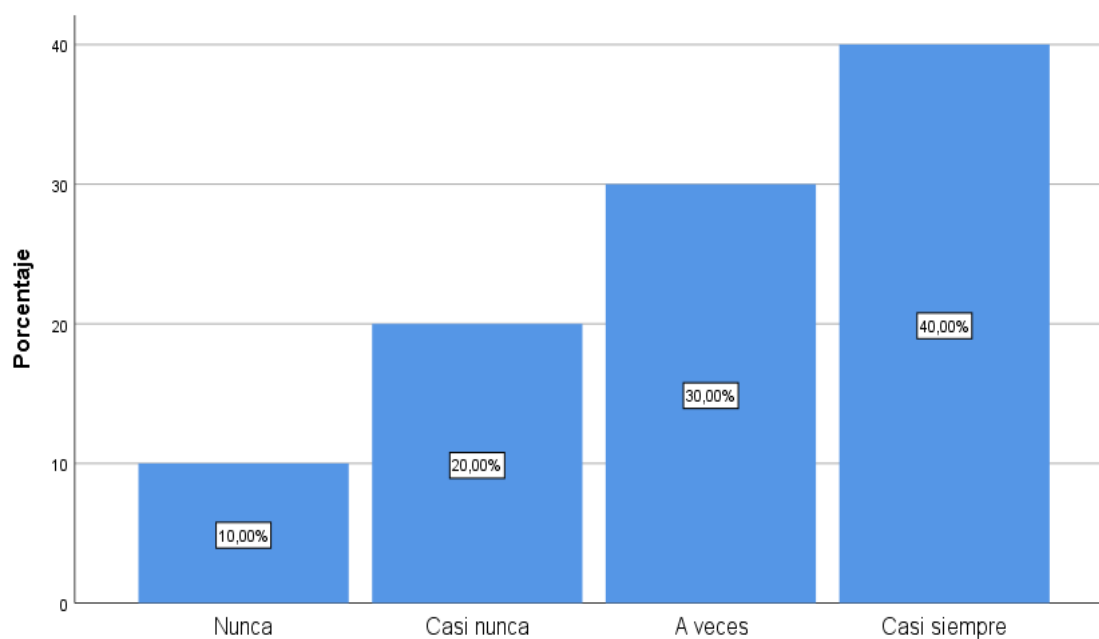


Grafico 3: ¿Los objetivos planteados por la empresa se cumplen mensualmente?

Interpretación: En el grafico 3, se observa de la frecuencia agrupada, que el 10% nunca el 20% casi nunca y el 30% a veces ya que no observan que se llegan a cumplir a su totalidad los objetivos planteados y 40% nos indica que efectivamente casi siempre se cumplen los objetivos planteados por la empresa, la cual nos indica que no tienen demasiados problemas al tratar de llegar a sus objetivos planteados mensualmente.

Tabla N° 7: ¿La toma de decisiones fueron las correctas a la hora de evaluar los precios de venta?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	10,0	10,0	10,0
	A veces	18	60,0	60,0	70,0
	Casi siempre	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

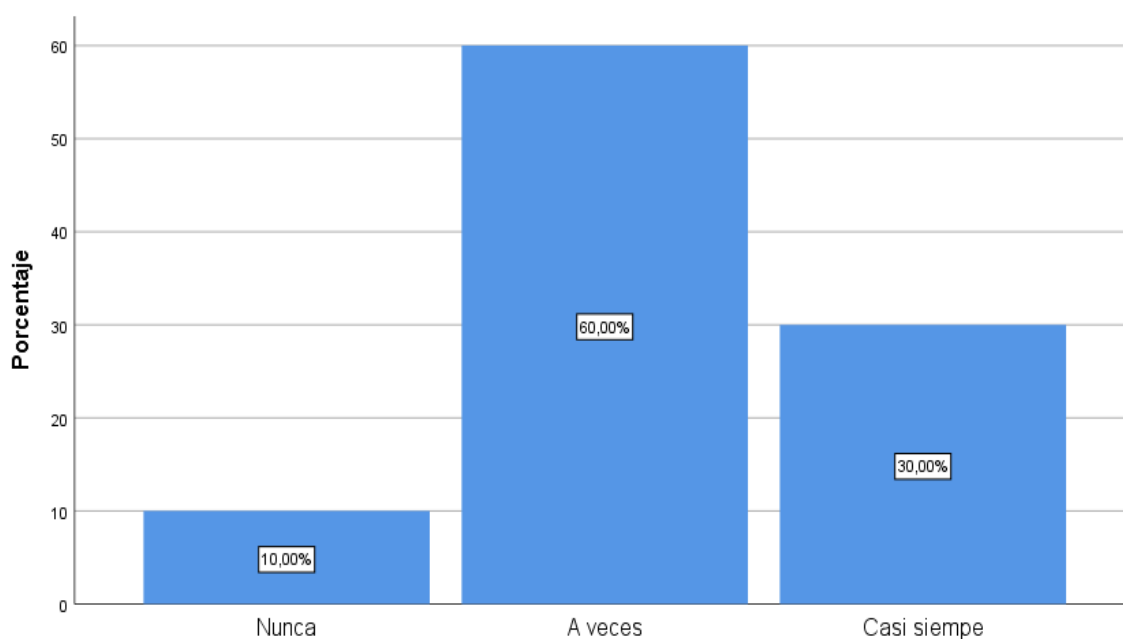


Gráfico 4: ¿La toma de decisiones fueron las correctas a la hora de evaluar los precios de venta?

Interpretación: En el gráfico 4, se observa de la frecuencia agrupada, que el 10% nunca y un 30% indicando que casi siempre siendo el mayor porcentaje el 60% indicando que a veces la toma de decisiones fueron las correctas al momento de evaluar los precios de venta, debido a que los precios de los trabajos son altos a comparación de los precios del mercado por lo que no tenemos una buena competencia.



Tabla N° 8: ¿Los costos de las materias primas e insumos influyen en los precios de ventas de los productos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	6	20,0	20,0	20,0
	Casi siempre	12	40,0	40,0	60,0
	Siempre	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

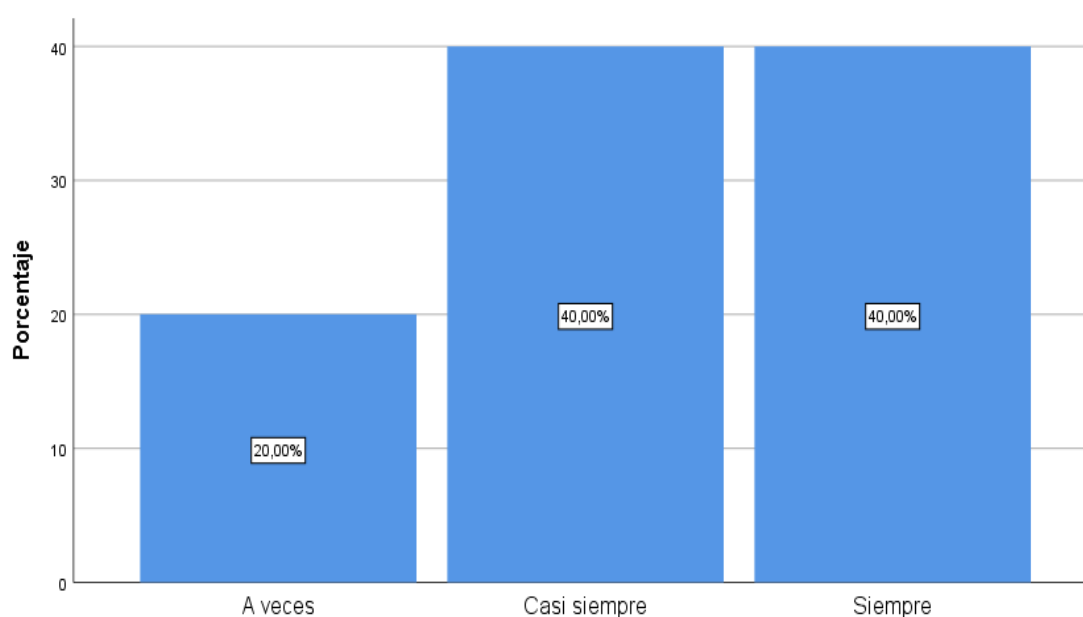


Grafico 5: ¿Los costos de las materias primas e insumos influyen en los precios de ventas de los productos?

Interpretación: En el grafico 5, se observa de la frecuencia agrupada, tan solo un 20 nos indica que a veces y están divididos en dos grupo de casi siempre y siempre con un 40% de que los costos de las materias primas influyen en los precios de venta, lo cual es correcto porque conforme te vaya costando tus materias primas etc, vas a obtener el valor verdadero de tu producto.

Tabla N° 9: ¿Los precios de los materiales determinan los costos de los productos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	3	10,0	10,0	10,0
	Casi siempre	21	70,0	70,0	80,0
	Siempre	6	20,0	20,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

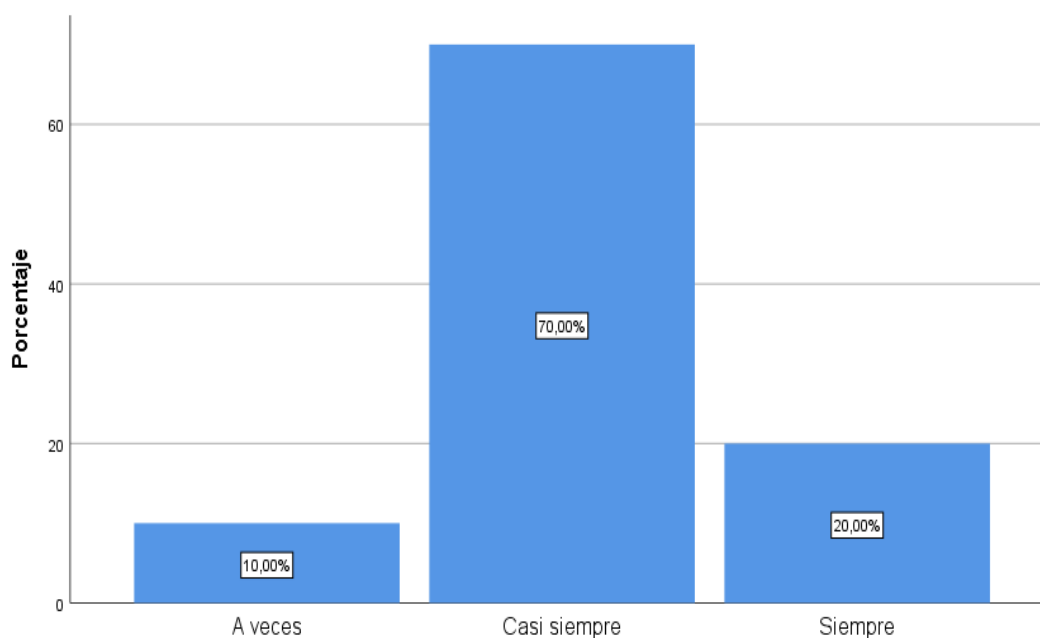


Grafico 6: ¿Los precios de los materiales determinan los costos de los productos?

Interpretación: En el grafico 6, se observa de la frecuencia agrupada, con un 10% nos respondieron que a veces, tan solo un 20% siempre y un 70% nos está indicando que casi siempre los precios de los materiales determinan los costos de los productos, lo cual es cierto porque uno para que obtenga el valor real de su producto debe saber cuáles son los precios reales de los materiales.

Tabla N° 10: ¿La empresa incentiva a sus trabajadores apoyándolos con capacitaciones?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	10,0	10,0	10,0
	Casi nunca	3	10,0	10,0	20,0
	A veces	12	40,0	40,0	60,0
	Casi siempre	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

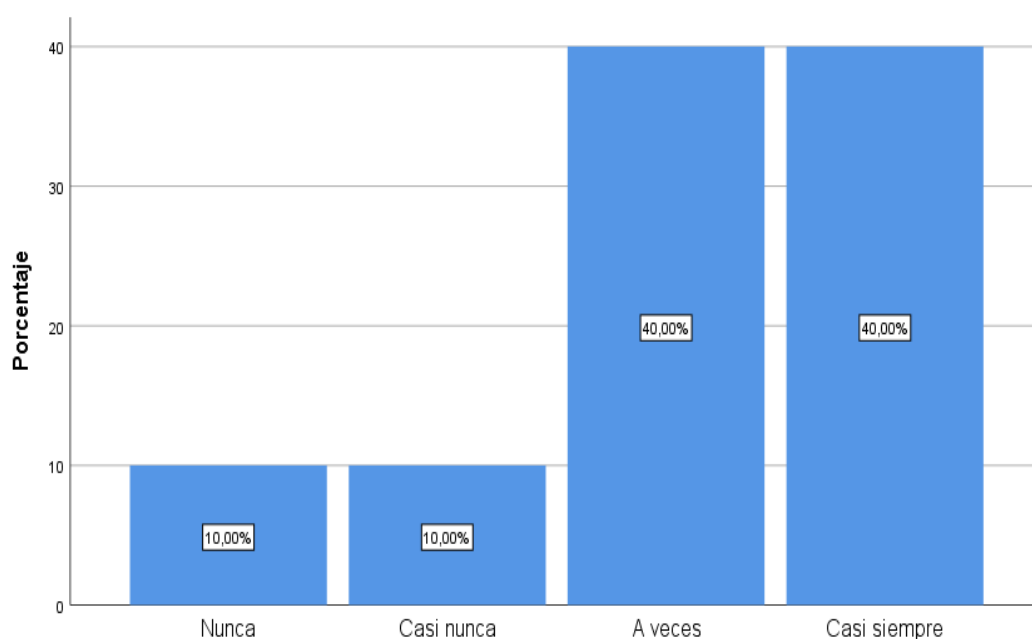


Grafico 7: ¿La empresa incentiva a sus trabajadores apoyándolos con capacitaciones?

Interpretación: En el grafico 7 se observa de la frecuencia agrupada, tan solo con un 10% nos indican nunca y casi nunca y están divididos en dos grupos de a veces y casi siempre con un 40% lo que nos indica que la empresa la gran mayoría de veces apoya a sus trabajadores con capacitaciones para que estén actualizados y sean competentes contra las demás empresas.

Tabla N° 11: ¿Los gastos no operacionales de la empresa cuenta con el apoyo de los bancos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	12	40,0	40,0	40,0
	A veces	12	40,0	40,0	80,0
	Casi siempre	6	20,0	20,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

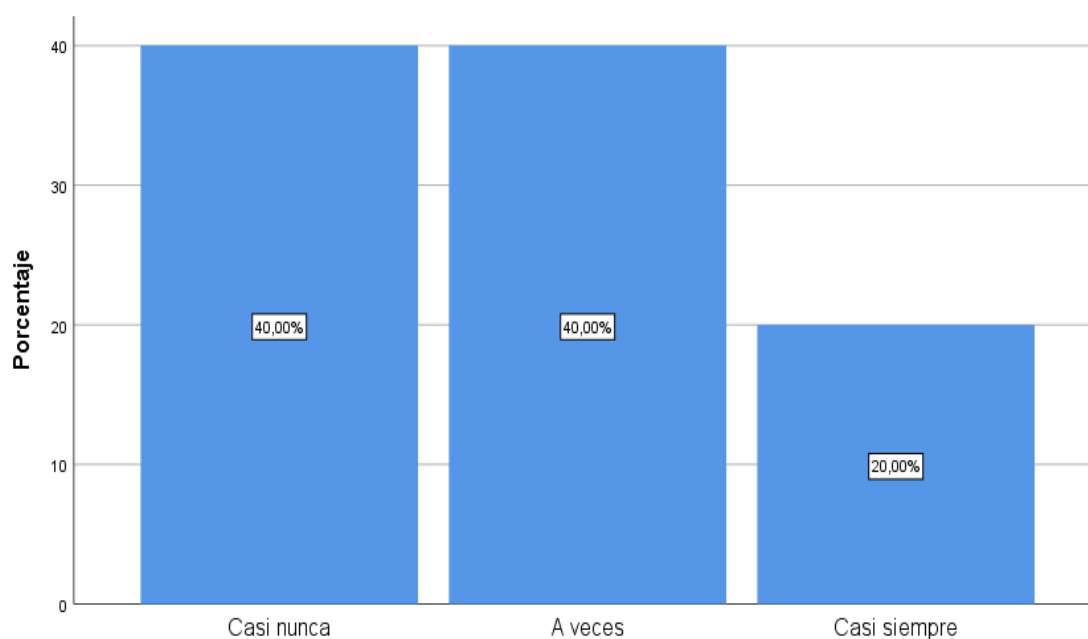


Grafico 8: ¿Los gastos no operacionales de la empresa cuenta con el apoyo de los bancos?

Interpretación: En el grafico 8, se observa de la frecuencia agrupada, con un 20% nos respondieron que casi siempre y están nuevamente divididos entre a veces y casi nunca con un 40%, esto se debe a que la empresa no cuenta con el apoyo financiero de los bancos debido a que tiene deudas.

Tabla N° 12: ¿Los gastos hechos en marketing son los necesarios para la venta del producto y los servicios prestados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	10,0	10,0	10,0
	Casi nunca	9	30,0	30,0	40,0
	A veces	9	30,0	30,0	70,0
	Casi siempre	6	20,0	20,0	90,0
	Siempre	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

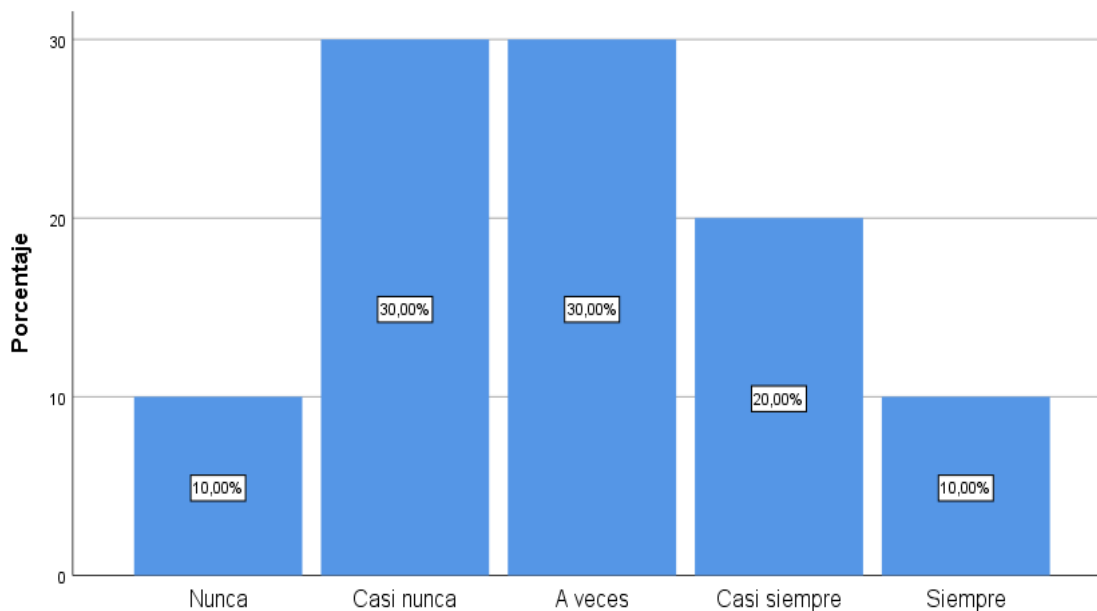


Grafico 9: ¿Los gastos hechos en marketing son los necesarios para la venta del producto y los servicios prestados?

Interpretación: En el grafico 9, se observa de la frecuencia agrupada, con un 10% nos dicen que nunca, con un 20% casi siempre y con tan solo otro 10% siempre y observamos que están divididos en casi nunca y a veces con un 30% lo cual nos indica que los gastos hechos en marketing no son los suficientes, debido a que la empresa no usa la televisión ni la radio solo usa su página web para poder marketear sus productos.

Tabla N° 13: ¿Crees que los precios de ventas influyen en los salarios de los trabajadores?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	6	20,0	20,0	20,0
	A veces	15	50,0	50,0	70,0
	Casi siempre	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

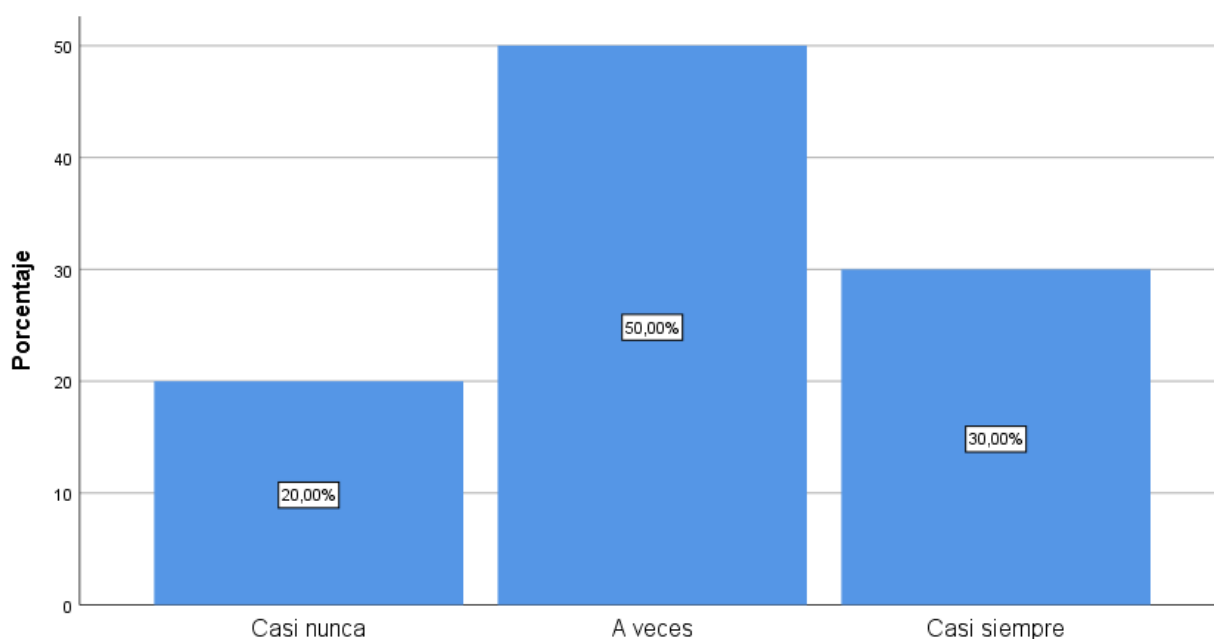


Grafico 10: ¿Crees que los precios de ventas influyen en los salarios de los trabajadores?

Interpretación: En el grafico 10, se observa de la frecuencia agrupada, que con un 20% casi nunca los precios de venta influyen en los salarios, un 30% nos dice que casi siempre y se observa que con un 50% a veces los precios de venta influyen en los salarios de los trabajadores con respecto a casi siempre que tiene solo un 30% que indica que los precios de venta influyen en los salarios de los trabajadores.

Tabla N° 14: ¿La mano de obra directa en los días domingos y feriados ocasionan que los precios de venta varíen?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	3	10,0	10,0	10,0
	A veces	9	30,0	30,0	40,0
	Casi siempre	15	50,0	50,0	90,0
	Siempre	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

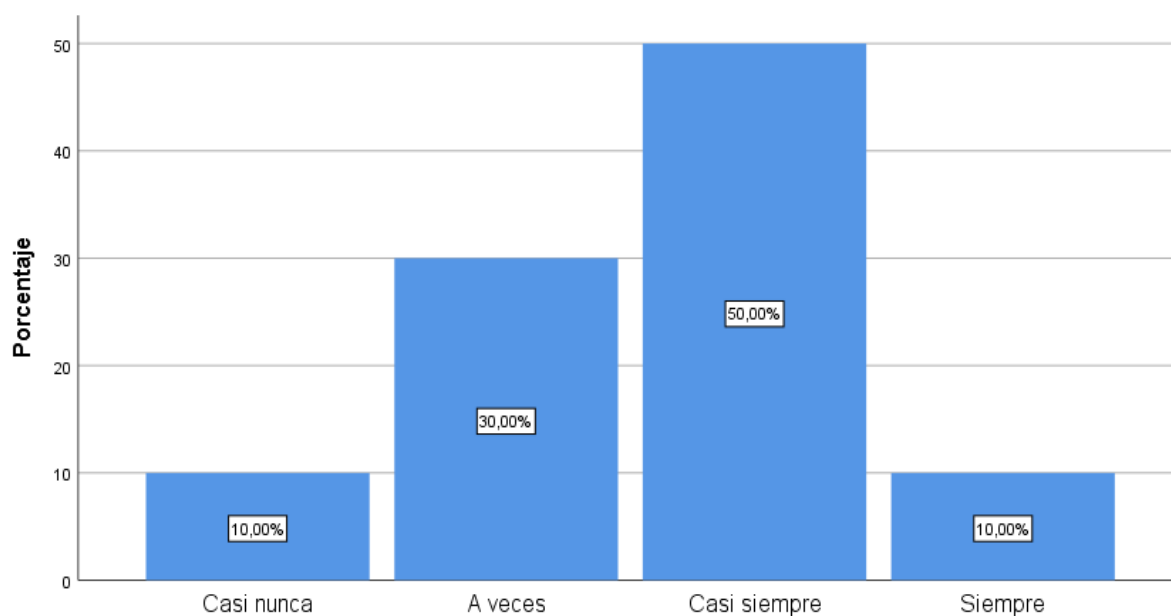


Grafico 11: ¿La mano de obra directa en los días domingos y feriados ocasionan que los precios de venta varíen?

Interpretación: En el grafico 11, se observa de la frecuencia agrupada, respondieron con un 10% casi nunca, con un 30% a veces, tan solo un 10% nos indicaron que siempre y con un 50% nos indicaron que la mano de obra directa en los días domingos y feriados ocasionan que los precios de ventas varíen ya que esos días se les paga el doble.

Tabla N° 15: ¿Los costos fijos como la luz, el agua, combustible ocasionan que los precios de venta varíen?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	20,0	20,0	20,0
	Casi nunca	12	40,0	40,0	60,0
	A veces	9	30,0	30,0	90,0
	Casi siempre	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

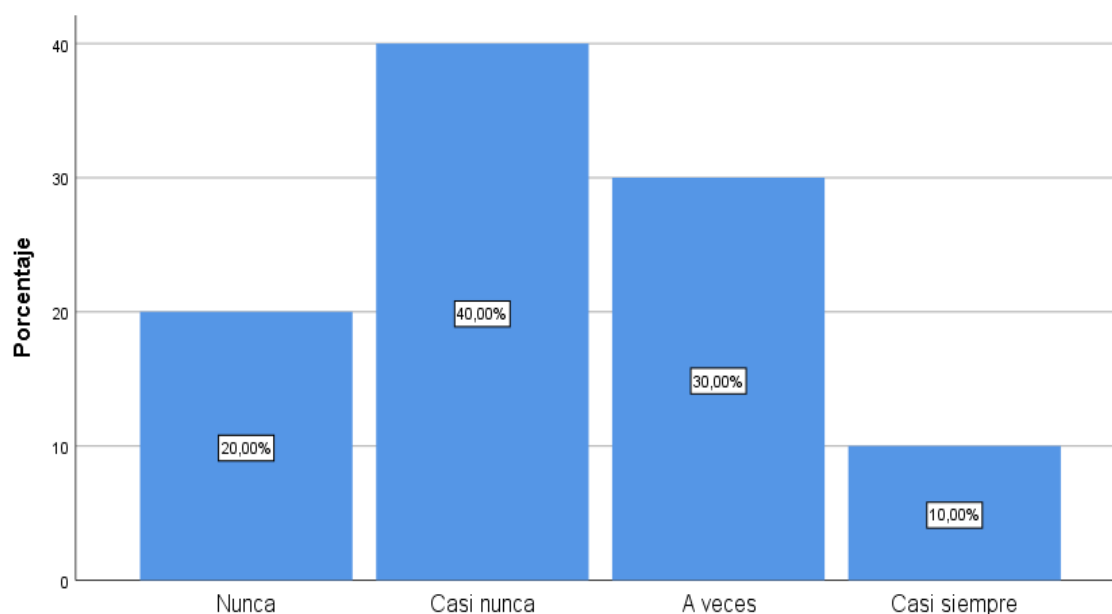


Grafico 12: ¿Los costos fijos como la luz, el agua, combustible ocasionan que los precios de venta varíen?

Interpretación: En el grafico 12, se observa de la frecuencia agrupada, con un 20% nos indican que nunca, con un 30% a veces, con tan solo 10% casi siempre y que con un 40% nos indican que casi nunca los costos fijos como de luz, el agua y el combustible no ocasionan que los precios de venta varíen lo cual esto no ocasiona que los precios del producto se eleven.



Tabla N° 16: ¿La empresa cuenta con equipos y maquinaria de última tecnología y un plan de mantenimiento de dichos equipos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	10,0	10,0	10,0
	Casi nunca	3	10,0	10,0	20,0
	A veces	18	60,0	60,0	80,0
	Casi siempre	6	20,0	20,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

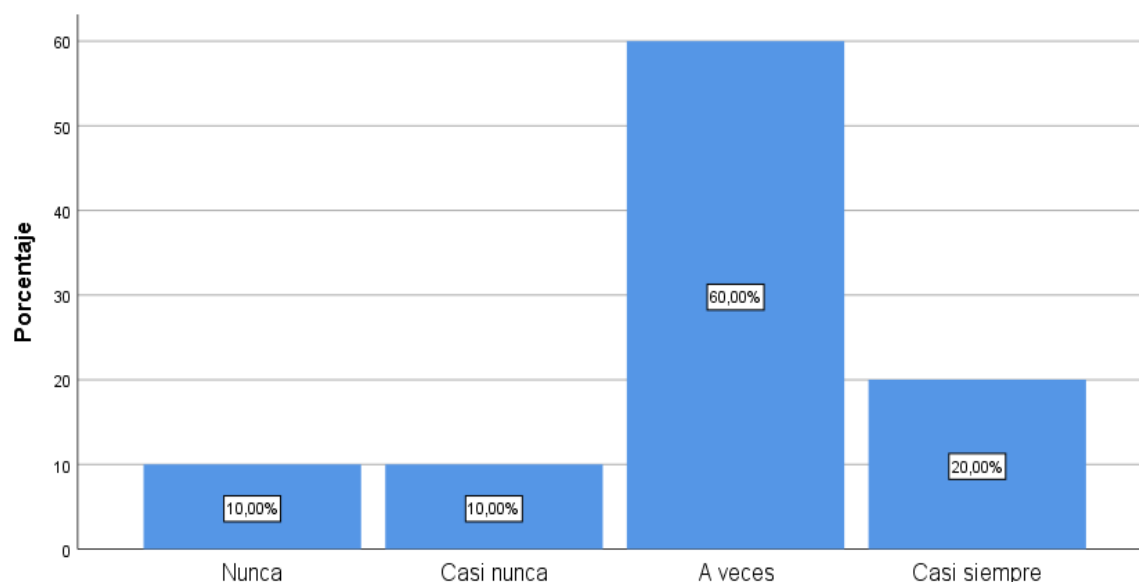


Grafico 13: ¿La empresa cuenta con equipos y maquinaria de última tecnología y un plan de mantenimiento de dichos equipos?

Interpretación: En el grafico 13, se observa de la frecuencia agrupada, que con un 10% nunca y casi nunca la empresa cuenta con maquinaria de última tecnología, un 20% casi siempre y a veces con un 60% indicándonos que la empresa no siempre cuenta con equipos y maquinaria de última tecnología lo cual puede ocasionar que no produzcan en mayor escala y con mayor rapidez.

Tabla N° 17: ¿Los bienes de Inversión producen lo necesario para tener unos precios de venta competitivos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	10,0	10,0	10,0
	A veces	15	50,0	50,0	60,0
	Casi siempre	9	30,0	30,0	90,0
	Siempre	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

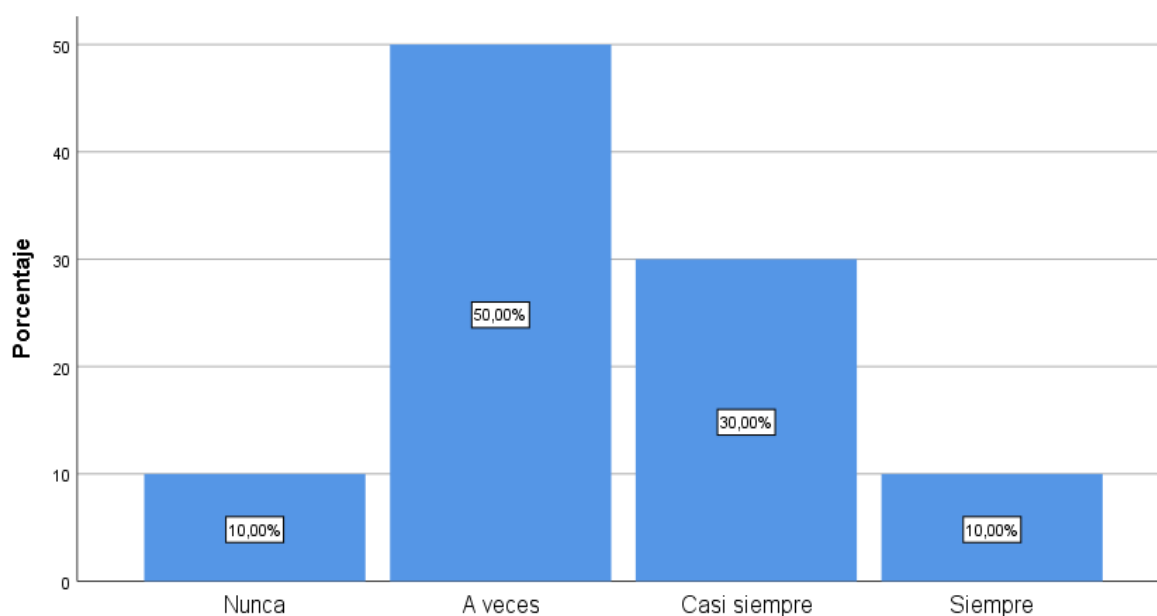


Grafico 14: ¿Los bienes de Inversión producen lo necesario para tener unos precios de venta competitivos?

Interpretación: En el grafico 14, se observa de la frecuencia agrupada, que un 10% nos indicaron que nunca, un 30% que casi siempre, tan solo un 10% nos respondieron que siempre y con un 50% a veces los bienes en los que se han invertido producen lo necesario para tener unos precios de venta competitivos, debido a que no cuenta con los equipos de última tecnología para que así puedan competir a la par con los precios del mercado.

Tabla N° 18: ¿La calidad de servicio que brinda la empresa se refleja en la fidelidad de los clientes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	3	10,0	10,0	10,0
	A veces	9	30,0	30,0	40,0
	Casi siempre	15	50,0	50,0	90,0
	Siempre	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

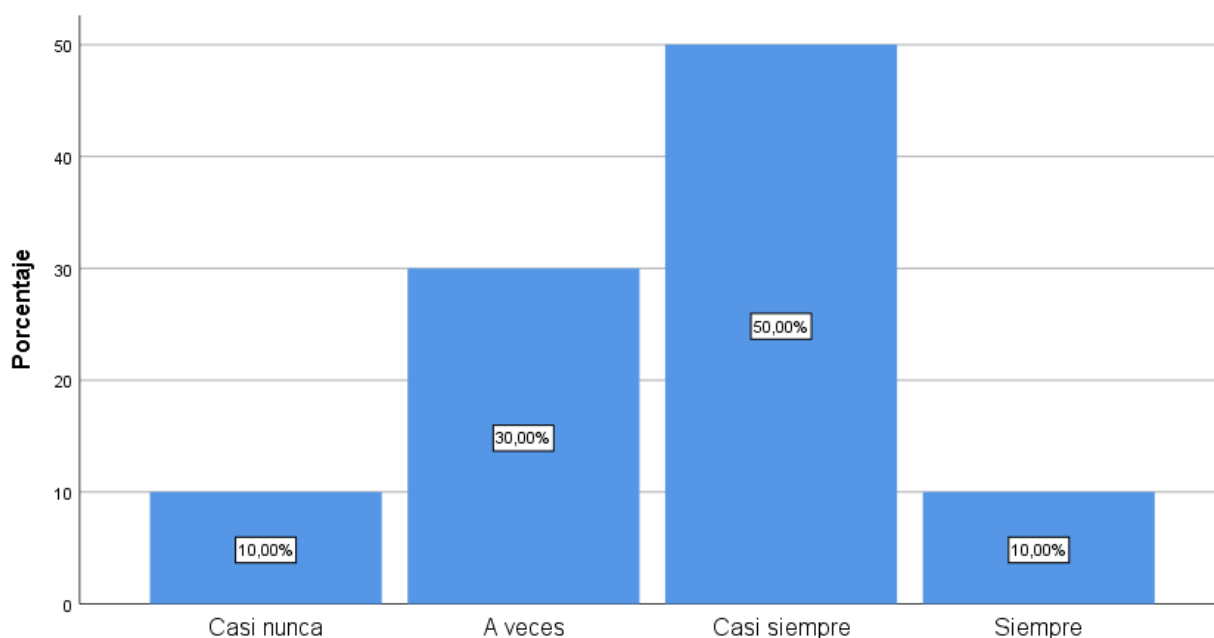


Grafico 15: ¿La calidad de servicio que brinda la empresa se refleja en la fidelidad de los clientes?

Interpretación: En el grafico 15, se observa de la frecuencia agrupada, nos indicaron que un 10% marco casi nunca un 30% nos dijo a veces, tan solo otro 10% nos respondieron siempre y con un 50% nos indicaron que casi siempre debido a la calidad de servicio que brinda la empresa se refleja en la fidelidad de los clientes, ya que constantemente nos siguen solicitando nuestros servicios.

Tabla N° 19: ¿Usted cree que la satisfacción del cliente es favorable para la empresa por los servicios prestados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	9	30,0	30,0	30,0
	Casi siempre	15	50,0	50,0	80,0
	Siempre	6	20,0	20,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

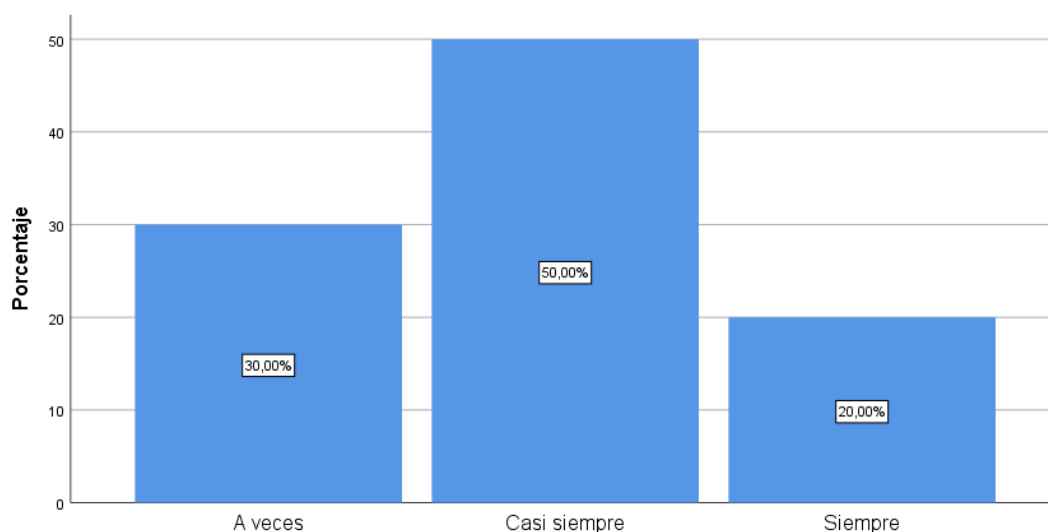


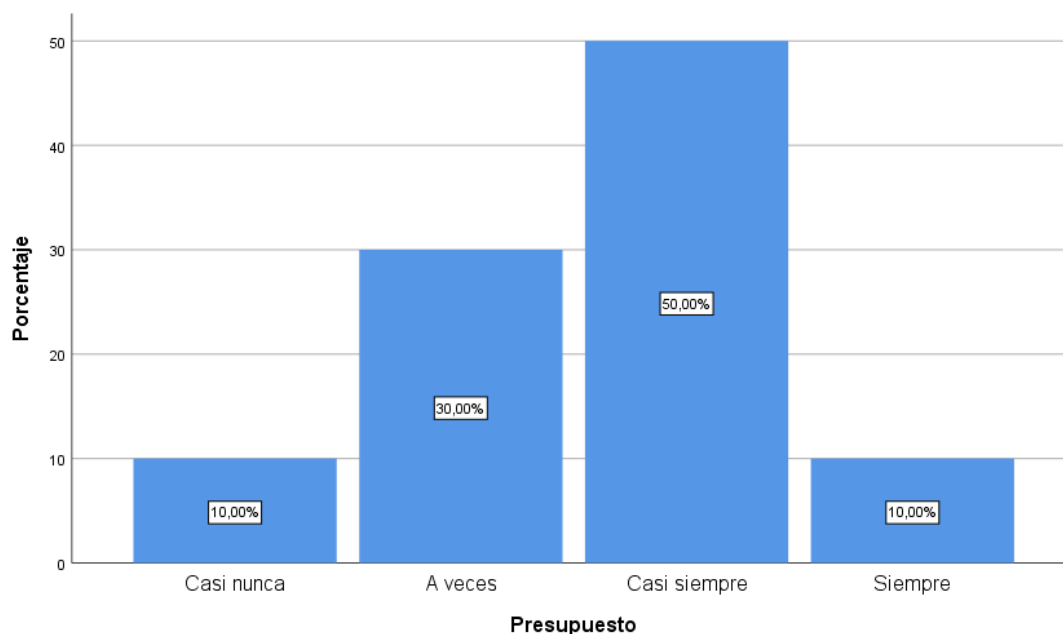
Grafico 16: ¿Usted cree que la satisfacción del cliente es favorable para la empresa por los servicios prestados?

Interpretación: En el grafico 16, se observa de la frecuencia agrupada, que el 30% marco a veces, el 20% nos dan a conocer que siempre la satisfacción del cliente se debe a los servicios prestados y con un 50% nos dan a entender que casi siempre la satisfacción del cliente es favorable para la empresa por los servicios prestados, ya que gran parte de los trabajos realizados recibimos buenos comentarios.

Tabla N° 20 Presupuesto

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	3	10,0	10,0	10,0
	A veces	9	30,0	30,0	40,0
	Casi siempre	15	50,0	50,0	90,0
	Siempre	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 17 Presupuesto

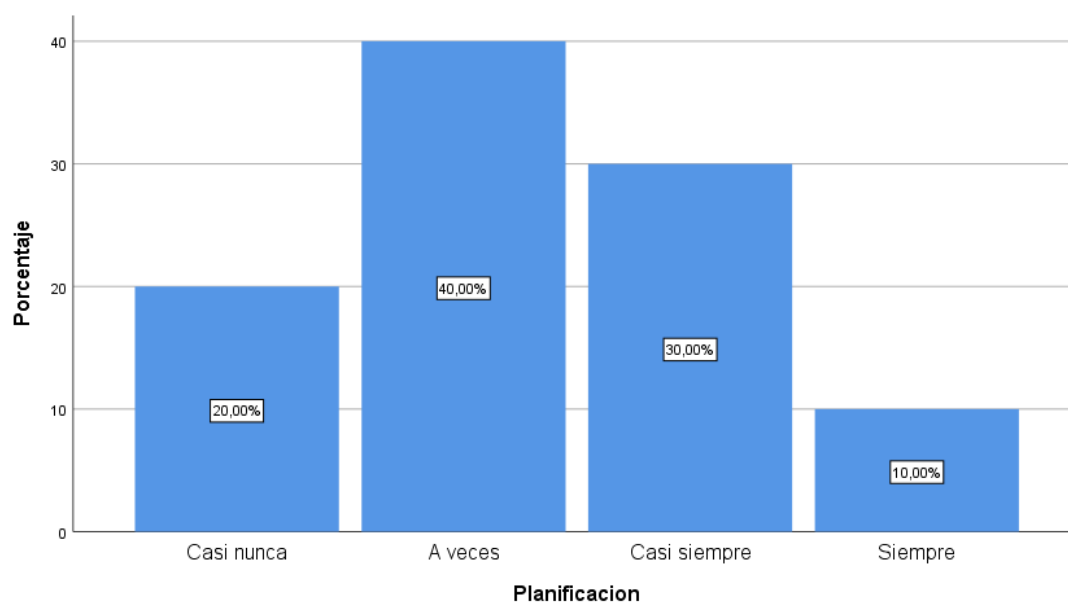


Interpretación: En el grafico 17, se observa de la frecuencia agrupada, el 50% y un 10 % del personal opina que el presupuesto financiero y operacional casi siempre y siempre respectivamente cubre la caja general así como las proformas presentadas a los clientes, sin embargo un 30% y 10% creen que a veces y casi nunca el presupuesto no es apropiado.

Tabla N° 21 Planificación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	6	20,0	20,0	20,0
	A veces	12	40,0	40,0	60,0
	Casi siempre	9	30,0	30,0	90,0
	Siempre	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 18 Planificación

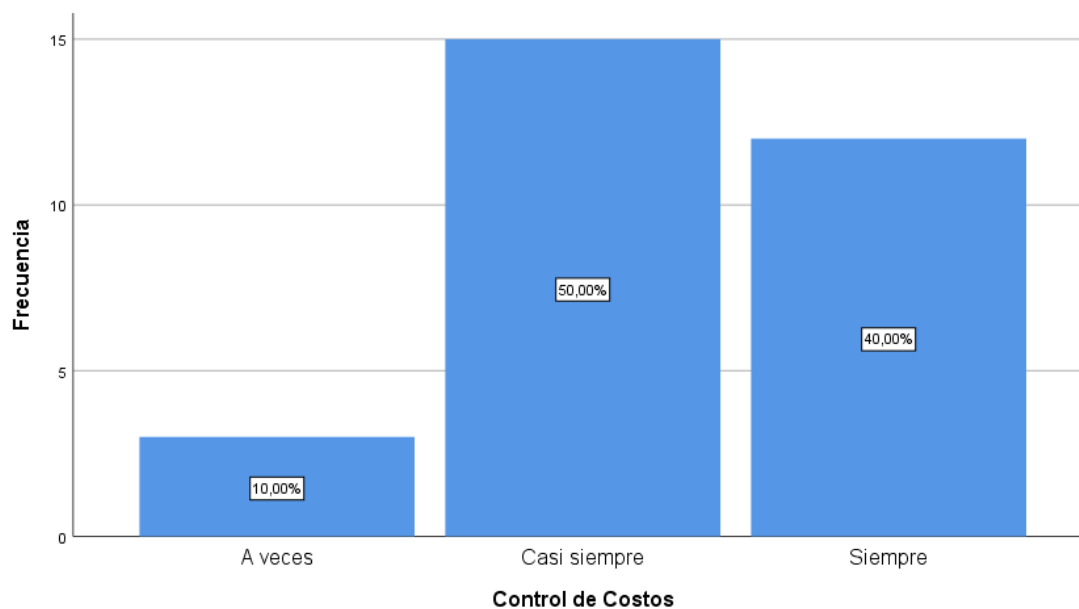


Interpretación: En el grafico 18, se observa de la frecuencia agrupada, que el 40% refiere que a veces se logran lo planificado, un 30% casi siempre y un 20% opina que casi nunca se alcanza lo planificado.

Tabla N° 22 Control de Costos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	3	10,0	10,0	10,0
	Casi siempre	15	50,0	50,0	60,0
	Siempre	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 19 Control de costos

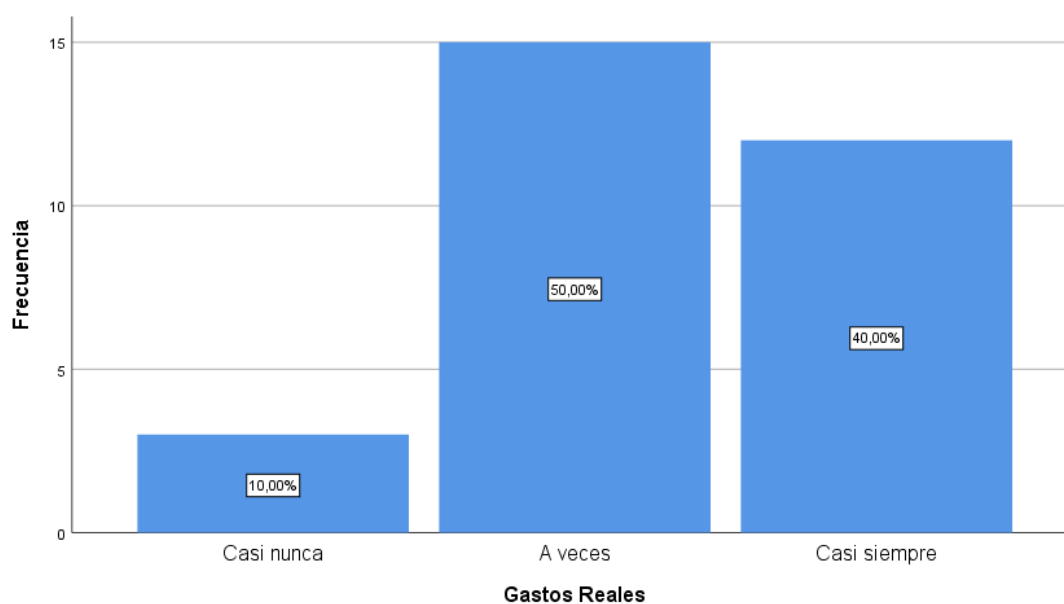


Interpretación: En el grafico 19, se observa de la frecuencia agrupada, que el 50% y 40% opinan que casi siempre y siempre respectivamente el control de costos se relaciona con los precios de venta y solo un 10% considera que a veces.

Tabla N° 23 Gastos Reales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	3	10,0	10,0	10,0
	A veces	15	50,0	50,0	60,0
	Casi siempre	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 20 Gastos Reales



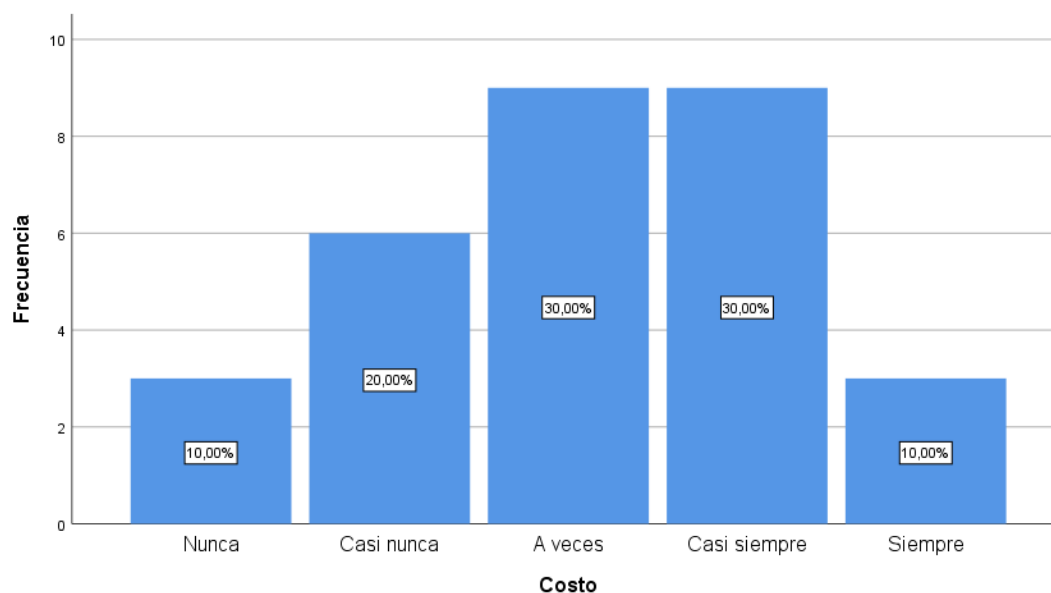
Interpretación: En el grafico 20, se observa de la frecuencia agrupada, que el personal refiere que un 50% a veces los gastos reales están financiados, el 40% opina que casi siempre y un 10% que casi nunca.



Tabla N° 24 Costo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	10,0	10,0	10,0
	Casi nunca	6	20,0	20,0	30,0
	A veces	9	30,0	30,0	60,0
	Casi siempre	9	30,0	30,0	90,0
	Siempre	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 21 Costo

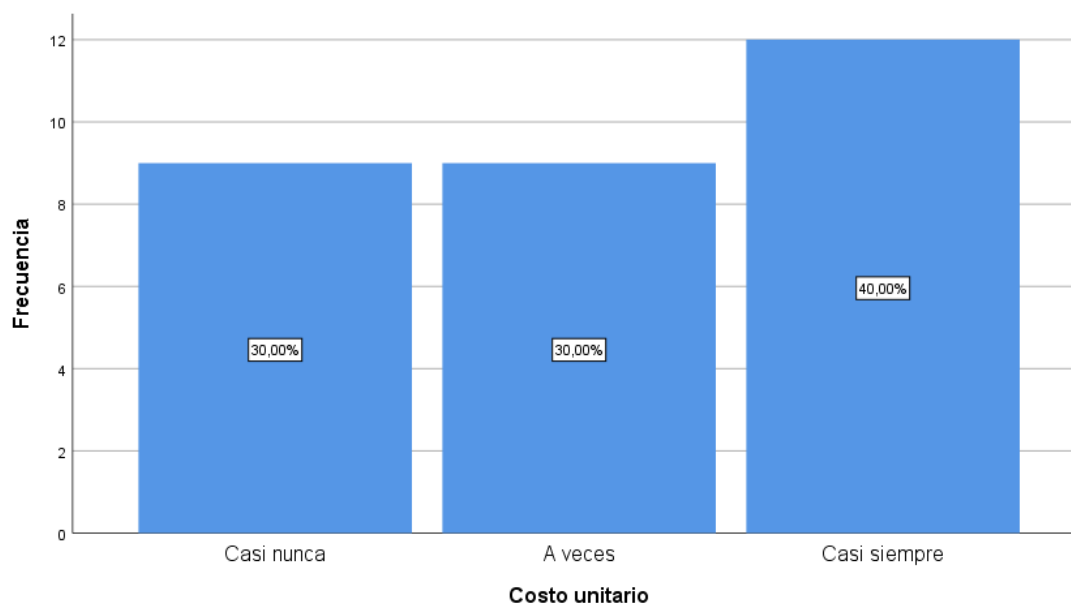


Interpretación: En el grafico 21, se observa de la frecuencia agrupada, que casi siempre y a veces alcanzaron un 30% estando la opinión dividida unos creen que los gastos en marketin son insuficiente y creen que el precio de venta influyen en su salario.

Tabla N° 25 Costo unitario

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	9	30,0	30,0	30,0
	A veces	9	30,0	30,0	60,0
	Casi siempre	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 22 Costo Unitario

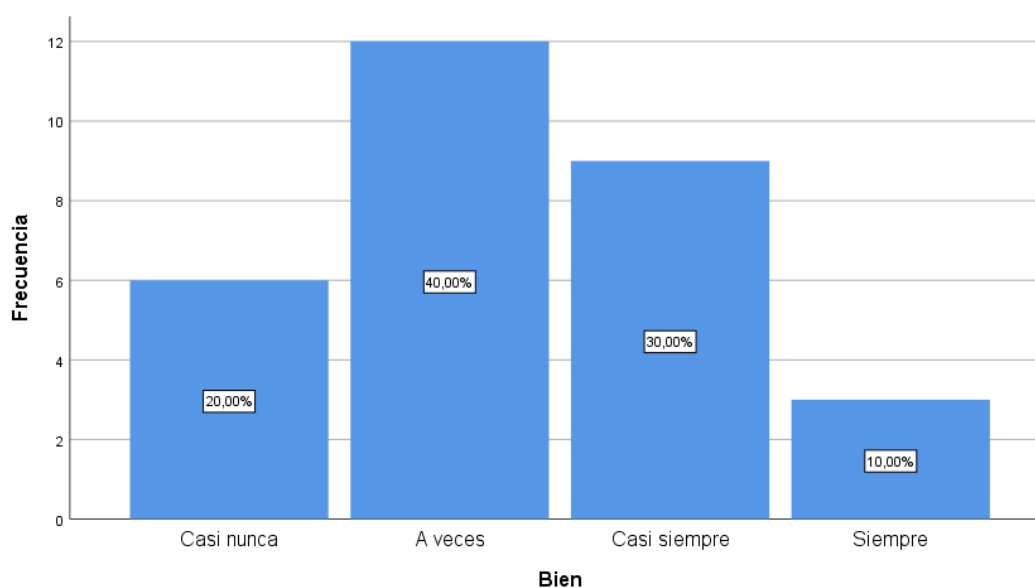


Interpretación: En el grafico 22, se observa de la frecuencia agrupada, que el 40% opina que casi siempre los costos fijos y variados van a influir en los precios de venta, mientras que a veces y casi nunca ambos han obtenido un 30%.

Tabla N° 26 Bien

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	6	20,0	20,0	20,0
	A veces	12	40,0	40,0	60,0
	Casi siempre	9	30,0	30,0	90,0
	Siempre	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 23 Bien

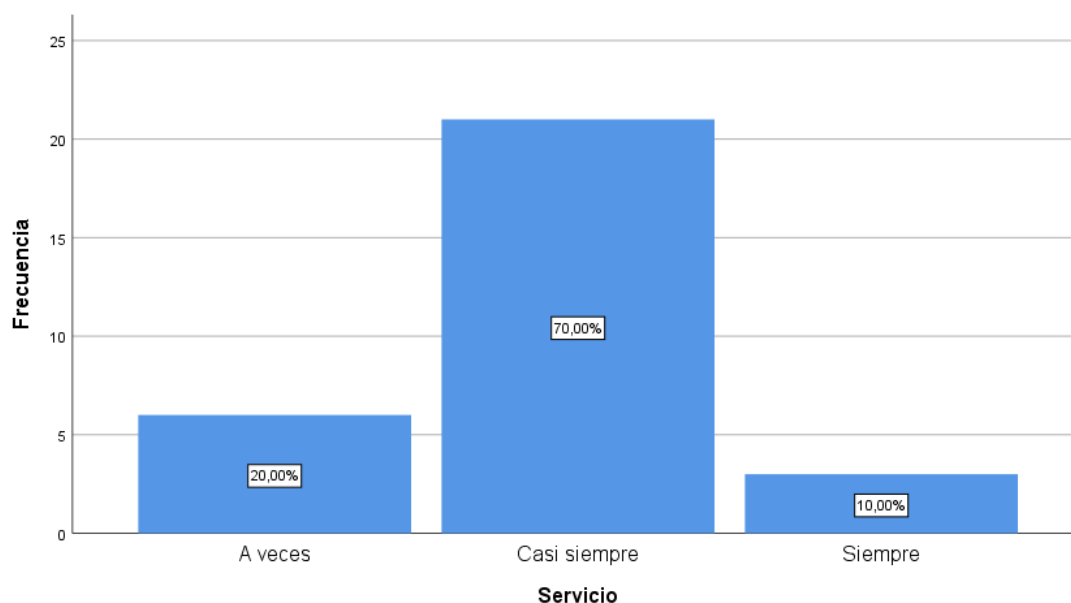


Interpretación: En el grafico 23, se observa de la frecuencia agrupada, que los trabajadores refieren el 40% a veces los bienes de la empresa son adecuados para lograr obtener los precios de venta competitivos, el 30% y 10% ósea casi siempre y siempre respectivamente se logra un precio de venta competitivo y solo el 20% opina lo contrario.

Tabla N° 27 Servicio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	6	20,0	20,0	20,0
	Casi siempre	21	70,0	70,0	90,0
	Siempre	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Gráfico N° 24 Servicio



Interpretación: En el grafico 24, se observa de la frecuencia agrupada, que el 70% y el 10% opinan que casi siempre y siempre respectivamente el servicio que brinda la empresa es de calidad consiguiendo la fidelidad de los clientes y solo un 20% considera que esto solo se consigue a veces.

### 3.2. Prueba de hipótesis

#### Prueba de hipótesis general

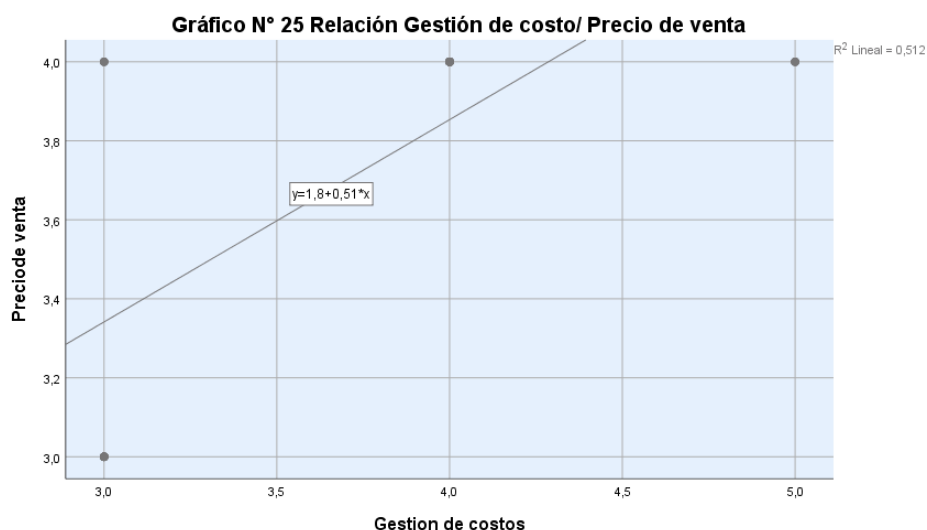
**Hipótesis Nula (Ho):** La Gestión de Costos no se relaciona directamente con los Precios de Venta en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

**Hipótesis Alterna (Ha):** La Gestión de Costos se relaciona directamente con los Precios de Venta en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

Tabla N° 28: Prueba de correlación para la variable gestión de costos (V1) y precio de venta (V2), según Rho de Spearman.

			Gestión de costos	Precio de venta
Rho de Spearman	Gestión de costos	Coeficiente de correlación	1,000	,756**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	Precio de venta	Coeficiente de correlación	,756**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).



**DECISIÓN:** Puesto que  $r = 0.756 < 1$  y  $p = 0.000 < 0,05$  entonces existe una relación positiva; luego rechazamos la Ho.

Por lo tanto, La Gestión de Costos se relaciona directamente con los Precios de Venta en la empresa metalmecánica del Callao 2018

### Prueba de hipótesis específica 1

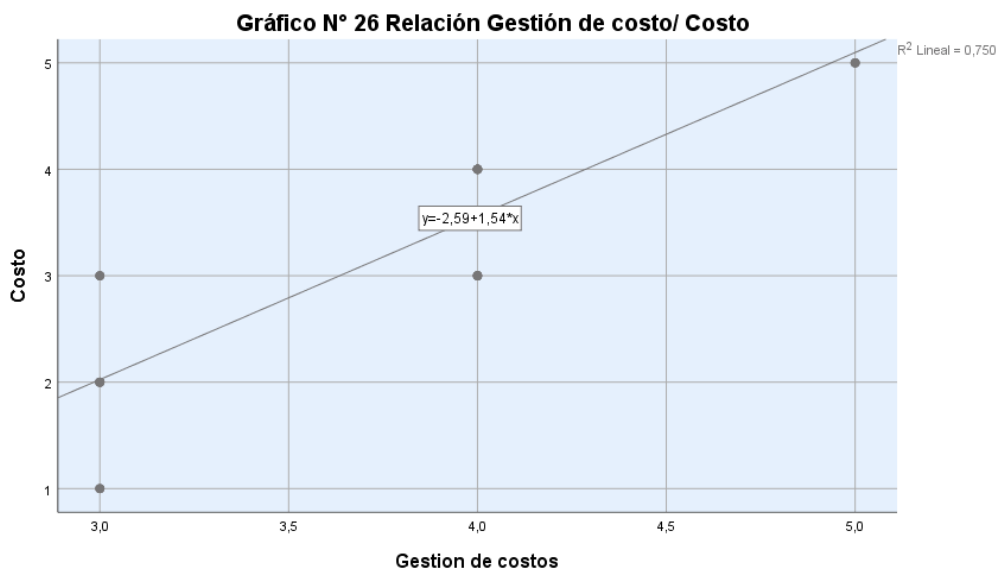
**Hipótesis Nula (Ho):** La Gestión de Costos no se relaciona directamente con los costos en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

**Hipótesis Alterna (Ha):** La Gestión de Costos se relaciona directamente con los costos de la empresa metalmecánica del Callao 2018.

Tabla N° 29: Prueba de correlación para la variable Gestión de Costos (V1) y Costos (D1), según Rho de Spearman.

			Gestión de costos	Costo
Rho de Spearman	Gestión de costos	Coefficiente de correlación	1,000	,868**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	Costo	Coefficiente de correlación	,868**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).



DECISIÓN: Puesto que  $r = 0,868 < 1$  y  $p = 0,000 < 0,05$  entonces existe una relación positiva; luego rechazamos la Ho.

Por lo tanto, La Gestión de Costos se relaciona directamente con los costos de la empresa metalmecánica del Callao 2018.

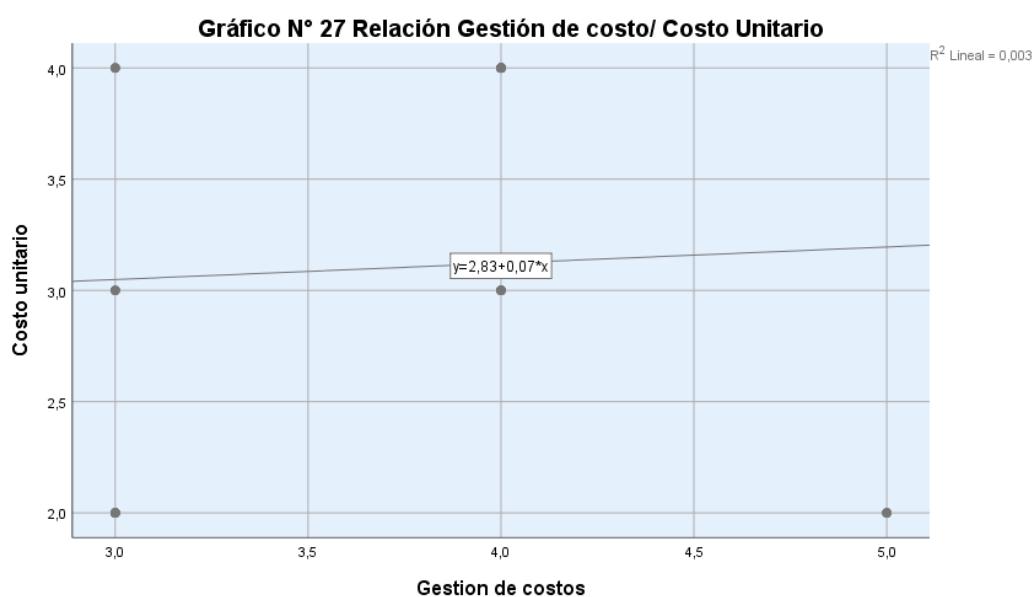
## Prueba de hipótesis específica 2

**Hipótesis Nula (Ho):** La Gestión de Costos no se relaciona directamente con los costos unitarios en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

**Hipótesis Alternativa (Ha):** La Gestión de Costos se relaciona directamente con los costos unitarios en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

Tabla N° 30: Prueba de correlación para la variable Gestión de Costos (V1) y el Costo unitario (D2), según Rho de Spearman.

		Gestión de costos		Costo unitario
Rho de Spearman	Gestión de costos	Coeficiente de correlación	1,000	,138
		Sig. (bilateral)	.	,466
		N	30	30
	Costo unitario	Coeficiente de correlación	,138	1,000
		Sig. (bilateral)	,466	.
		N	30	30



DECISIÓN: Puesto que  $r = 0,138 < 1$  y  $p = 0,466 < 0,05$  entonces existe una mínima relación positiva pero el nivel de significancia es mayor; luego aceptamos la Ho.

Por lo tanto, La Gestión de Costos no se relaciona directamente con los costos unitarios en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

### Prueba de hipótesis específica 3

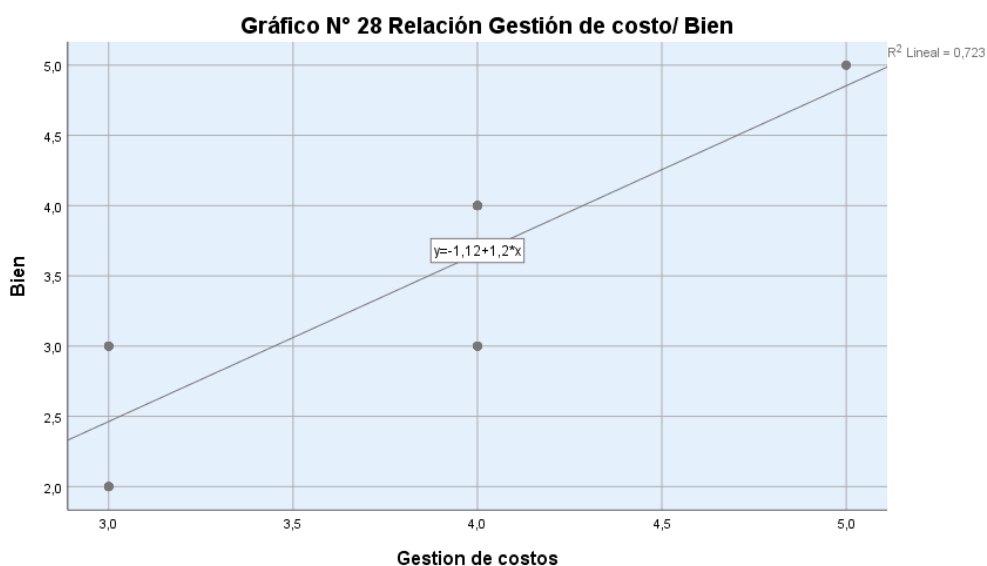
**Hipótesis Nula (Ho):** La Gestión de Costos no se relaciona directamente con el bien en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

**Hipótesis Alterna (Ha):** La Gestión de Costos se relaciona directamente con el bien en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

Tabla N° 31: Prueba de correlación para la dimensión Gestión de Costos (V1) y Bien (D3), según Rho de Spearman.

		Gestión de	
		costos	Bien
Rho de Spearman	Gestión de costos	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	30
	Bien	Coefficiente de correlación	,822**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	30

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).



**DECISIÓN:** Puesto que  $r = 0,822 < 1$  y  $p = 0,000 < 0,05$  entonces existe una relación positiva; luego rechazamos la Ho.

Por lo tanto, La Gestión de Costos se relaciona directamente con el bien de la empresa metalmecánica del Callao 2018.



#### Prueba de hipótesis específica 4

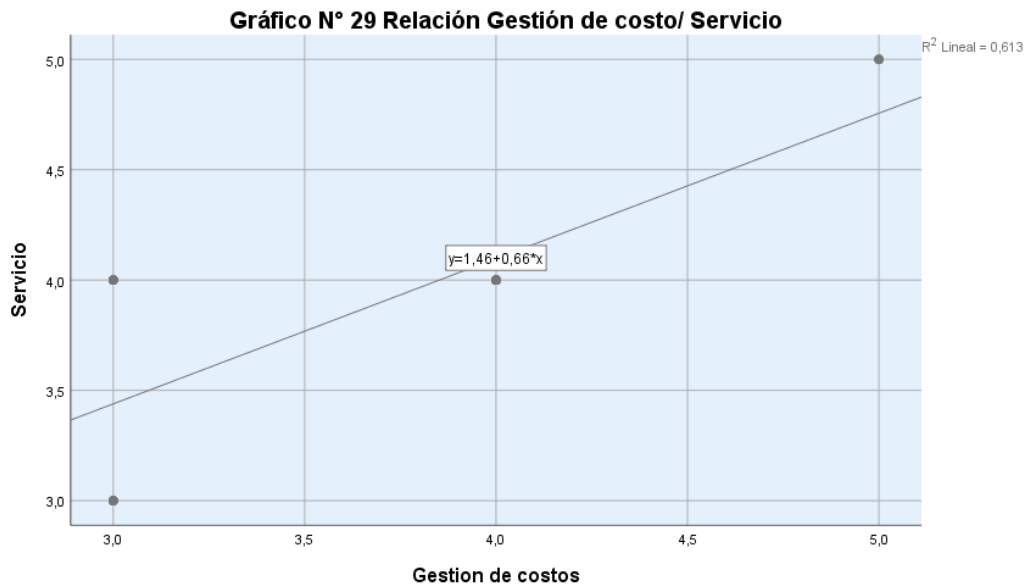
**Hipótesis Nula (Ho):** La Gestión de Costos no se relacionan directamente con los Servicios de la empresa metalmecánica del Callao 2018.

**Hipótesis Alterna (Ha):** La Gestión de Costos se relaciona directamente con los Servicios en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

Tabla N° 32: Prueba de correlación para la variable Gestión de Costos (V1) y Servicio (D4), según Rho de Spearman.

			Gestión de costos	Servicio
Rho de Spearman	Gestión de costos	Coefficiente de correlación	1,000	,745**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	Servicio	Coefficiente de correlación	,745**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).



**DECISIÓN:** Puesto que  $r = 0,745 < 1$  y  $p = 0,000 < 0,05$  entonces existe una relación positiva; luego rechazamos la Ho.

Por lo tanto, La Gestión de Costos se relaciona directamente con los Servicios en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

## **CAPITULO IV**

### **DISCUSIÓN**

**La Gestión de Costos se relaciona directamente con los Precios de Venta en la empresa metalmecánica del Callao 2018**

			Gestión de costos	Precio de venta
Rho de Spearman	Gestión de costos	Coefficiente de correlación	1,000	,756**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	Precio de venta	Coefficiente de correlación	,756**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Como el coeficiente de Rho de Spearman es 0,756 existe una correlación positiva moderada. Además el nivel de significancia es menor que 0,05, esto indica que si existe relación entre las variables, por lo tanto podemos concluir que la Gestión de Costos se relaciona directamente con los Precios de Venta en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

**La Gestión de Costos se relaciona directamente con los costos de la empresa metalmecánica del Callao 2018.**

			Gestión de costos	Costo
Rho de Spearman	Gestión de costos	Coefficiente de correlación	1,000	,868**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	Costo	Coefficiente de correlación	,868**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Como el coeficiente de Rho de Spearman es 0,868 existe una correlación positiva moderada. Además el nivel de significancia es menor que 0,05, esto indica que si existe relación entre las variables, por lo tanto podemos concluir que la

Gestión de Costos se relaciona directamente con los Costos en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

**La Gestión de Costos se relaciona directamente con los costos unitarios en la empresa metalmecánica del Callao 2018.**

			Gestión de costos	Costo unitario
Rho de Spearman	Gestión de costos	Coeficiente de correlación	1,000	,138
		Sig. (bilateral)	.	,466
		N	30	30
	Costo unitario	Coeficiente de correlación	,138	1,000
		Sig. (bilateral)	,466	.
		N	30	30

Como el coeficiente de Rho de Spearman es 0,138 existe una leve correlación pero como el nivel de significancia es mayor que 0,05, esto indica que no existe relación significativa entre las variables, por lo tanto se acepta la hipótesis nula; podemos concluir que la Gestión de Costos no se relaciona directamente con los Costos Unitarios en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

**La Gestión de Costos se relaciona directamente con el bien en la empresa metalmecánica del Callao 2018**

			Gestión de costos	Bien
Rho de Spearman	Gestión de costos	Coeficiente de correlación	1,000	,822**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	Bien	Coeficiente de correlación	,822**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Como el coeficiente de Rho de Spearman es 0,822 existe una correlación positiva. Además el nivel de significancia es menor que 0,05, esto indica que existe relación entre las variables, por lo tanto podemos concluir que la gestión de costos

se relaciona directamente con el bien en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

**La Gestión de Costos se relaciona directamente con los Servicios en la empresa metalmecánica del Callao 2018**

			Gestión de costos	Servicio
Rho de Spearman	Gestión de costos	Coeficiente de correlación	1,000	,745**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	Servicio	Coeficiente de correlación	,745**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Como el coeficiente de Rho de Spearman es 0,745 existe una correlación positiva moderada lo cual nos quiere decir que tienen una relación directa. Además el nivel de significancia es menor que 0,05, esto indica que si existe relación entre las variables, por lo tanto podemos concluir que la Gestión de Costos se relaciona directamente con el servicio en la empresa metalmecánica del Callao 2018.

CAPITULO V  
CONCLUSIONES

1. Se determinó que la gestión de costos se relaciona directamente con los precios de venta encontrándose que la empresa tiene deficiencias en diferente etapas: presupuesto, planificación, control de costos y la identificación de gastos reales en algunas de sus producciones, no todas se cumplen de acuerdo a lo planificado esto es debido a que la empresa por ser familiar no siempre siguen los pasos o fases para cumplir o realizar una producción o servicio. La empresa no cuenta con un proceso que aplique para reducir o minimizar las posibilidades de superar los presupuestos.
2. Se estableció que los costos no están bien asignados o definidos esto es debido a que la empresa no siempre tiene un presupuesto planteado ni un control de costos establecido, debido a que se guían de proformas de trabajos anteriores por lo cual se demuestra la falta de gestión de costos.
3. Se verificó que la empresa no tiene un buen control de los costos, no siempre determinan correctamente los costos fijos y variables por lo que no se puede fijar un costo unitario el cual nos sirva como base para calcular el margen de ganancia y a su vez que sea competitivo en el mercado.
4. Se estableció que el bien de una empresa influyen en los costos y recursos empleados en una producción, al no contar con equipos de última tecnología se corre el riesgo de que los precios de venta no sean competitivos en el mercado y a su vez obtengan un menor margen de ganancia.
5. Se determinó que los servicios que brinda la empresa son por lo general de calidad manteniendo la fidelidad de los clientes, sin embargo hay un grupo que presenta discomfort al presentarles una factura con los precios variados a la proforma, esto es debido a que no realizan presupuestos adecuados. .

## CAPÍTULO VI

### RECOMENDACIONES



1. La empresa debe implementar una gestión de costos que sea eficaz y eficiente, aplicar esta herramienta para comenzar a tener una mejor planificación, presupuesto y control de costo en la elaboración de los productos, resguardando un adecuado control sobre los precios de venta manteniendo los precios competitivos en el mercado y así a su vez mejorar la rentabilidad de la empresa.
2. Los costos de la producción debe estar en el presupuesto con precios actualizados, planificar y establecer un control de costos para detectar si hay algún desvío de lo presupuestado o planificado y de ser necesario incluirlo en el presupuesto final. .
3. La empresa al aplicar una gestión de costos identificaría sus costos fijos y variables pudiendo determinar el costo unitario de la producción y mejorar su margen de ganancia.
4. Debería considerar manejar un cronograma con el mantenimiento de los equipos, maquinarias así como la compra periódica de equipos de última tecnología considerando que esto reduciría costos y tiempo en la producción incrementando la rentabilidad de la empresa.
5. Al aplicar la gestión de costos las proformas que presenta la empresa a sus clientes serían más precisas por lo tanto no habría contratiempo o discomfort con ellos. Considerando que la gestión de costos asegura la calidad de los productos y precios de venta competitivos en el mercado esto abre las puertas para nuevos clientes.

## CAPITULO VII

## REFERENCIAS

- Barboza, Rosa, Piminchumo, B (2013) *“Los Presupuestos de Obra y su Incidencia en los Costos de Producción de la Empresa Artecon Perú S.A.C.”*, Trujillo, 2013 UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO, FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
- Berrío, D.; Castrillón, J. (2008) *Costos para gerenciar organizaciones manufactureras, comerciales y de servicio*, 2da Edición. Ediciones Uninorte, 2008, p.3
- Boscán, S y Sierra, J. (2010) *Costo de producción y rentabilidad en fincas productoras de leche a puerta de corral del municipio Rosario de Perijá*.Facultad de ciencias políticas, administrativas y sociales. Escuela de Contaduría Pública. Universidad Rafael Urdaneta. Maracaibo Republica Boliviana de Venezuela.
- Cashin, J. y Pollimeni, R. (1987). *Contabilidad de costos*. México: Schaum McGraw Hill. (1987, p. 13.)
- Chambergro I. (2015). *Importancia de los costos y la contabilidad de gestión en el contexto empresarial*: Actualidad empresarial n.º 335.
- Chambergro, I. (2014). *Contabilidad de costos para la toma de decisiones*. Perú: Instituto Pacífico.
- Corral, Y. (2008). *Validez y Confiabilidad de los instrumentos de investigación para la recolección de datos*. Artículo científico de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad de Carabobo, Venezuela.
- Cruz, J (2014), *"Determinación del Costo de Producción de Harina de Pescado en la Empresa Pesquera Clajoma Seafood E.I.R.L."* Piura, 2014 tesis para optar el título profesional de: contador público, universidad nacional de piura facultad de ciencias contables y financieras.
- Garzón, J y Quimbata, B. (2010) *Diseño de un Sistema de Costos por Procesos en la Panadería “La Catedral” Ubicada en la Provincia de Chaco –Resistencia para el Mes De Junio Del 2010*. Facultad de ciencias económicas Especialización: contabilidad y auditoría. Universidad de la Cuenca del Plata. Argentina

- Hernández S, R. (2008). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.
- Label, W. y otros. (2016) Contabilidad para no contadores, 2da edición. ECOE Ediciones, 2016, p.20
- Merino, V. (2015) “*Sistema de costos y su efecto en la rentabilidad de la empresa ganadera Productos Lácteos del Norte S.A.C. del Distrito de Santiago de Cao*”, Trujillo, 2015, Tesis para obtener el título profesional de contador público universidad cesar vallejos facultad de ciencias empresariales escuela académica profesional de contabilidad
- Stephen P. Robbins y Mary Coulter (2005), *Administración*, 8va edición. Pearson Educación de México, S.A. de C.V.2005, p. 258
- Yanchaliquín C, Edison, F. (2017), “*Sistema de Costos por Procesos para Medir la Rentabilidad de la Empresa “Todo en Fibra” del Cantón Tisaleo*”. Facultad de Sistemas Mercantiles, Carrera de Contabilidad Superior y Auditoría C. P. A. AMBATO – ECUADOR

### **Páginas WEB**

- [http://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/continental/4256/1/DO\\_FCE\\_319\\_MAI\\_UC0131\\_2018.pdf](http://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/continental/4256/1/DO_FCE_319_MAI_UC0131_2018.pdf)
- <https://www.gestiopolis.com/contabilidad-de-costos/>
- <http://www.itmplatform.com/es/blog/gestion-de-costes-de-proyecto-por-que-es-tan-importante/>
- <https://www.monografias.com/trabajos93/modulo-contabilidad-costos/modulo-contabilidad-costos.shtml>
- <https://www.emprendepyme.net/que-es-un-presupuesto.html>
- <https://www.economiasimple.net/glosario/presupuesto>

## ANEXO

## Anexo N° 1

### MATRIZ DE CONSISTENCIA

**Título:** “Gestión de Costos y su determinación en los Precios de Venta de la empresa Metalmecánica, del Callao, 2018”

Problema	Objetivo	Hipótesis	Operacionalización de variables	Metodología	Población y muestra
<p>Problema general</p> <p>¿Cómo la gestión de costos se relaciona con los precios de venta en la empresa metalmecánica del Callao 2018?</p> <p><b>Problemas Específicos</b></p> <p>1. ¿Cómo la gestión de costos se relaciona con el costo en la empresa metalmecánica del Callao 2018?</p> <p>2. ¿Cómo la gestión de costos se relaciona con el costo unitario en la empresa metalmecánica del Callao 2018?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar la relación de gestión de costos y los precios de ventas en la empresa metalmecánica del Callao 2018.</p> <p><b>Objetivos Específicos</b></p> <p>1. Establecer la relación de la gestión de costos y el costo en la empresa metalmecánica del Callao 2018.</p> <p>2. Verificar la relación de la gestión de costos y el costo unitario en la empresa metalmecánica del Callao 2018.</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>La Gestión de Costos se relaciona directamente con los Precios de Ventas en la empresa metalmecánica del Callao 2018.</p> <p><b>Hipótesis Específicas</b></p> <p>1. La gestión de costos se relaciona directamente con el costo en la empresa metalmecánica del Callao 2018.</p> <p>2. La gestión de costos se relaciona directamente con el costo unitario en la empresa metalmecánica del Callao 2018.</p>	<p>- <u>Variable D:</u> La Gestión de Costos</p> <p><u>Dimensión 1</u> <b>Presupuesto</b> <u>Indicadores:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presupuesto Financiero</li> <li>- Presupuesto de Operación</li> </ul> <p><u>Dimensión 2</u> <b>Planificación</b> <u>Indicadores:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Objetivo</li> <li>- Toma de decisiones</li> </ul> <p><u>Dimensión 3</u> <b>Control de costos</b> <u>Indicadores:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Costo Directo</li> <li>- Costo Indirecto</li> </ul> <p><u>Dimensión 4</u> <b>Gastos Reales</b> <u>Indicadores:</u></p>	<p>1. <u>Enfoque:</u> Investigación Cuantitativa.</p> <p>2. <u>Tipo:</u> Aplicativa de corte transversal.</p> <p>3. <u>Nivel:</u> Correlacional</p> <p>4. <u>Diseño:</u> No experimental de carácter transversal</p>	<p><u>Población:</u></p> <p>La población son los trabajadores de la empresa Metalmecánica. (La población es el personal del área de administración, finanzas, así como el dpto. de contabilidad)</p> <p><u>Muestra:</u></p> <p>Se consideró a los 30 trabajadores que laboran en el área de administración, finanzas, así como dpto. de contabilidad.</p> <p><b>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS</b></p>

<p>metalmecánica del Callao 2018?</p> <p>3. ¿Cómo la gestión de costos se relaciona con el bien en la empresa metalmecánica del Callao 2018?</p> <p>4. ¿Cómo la gestión de costos se relaciona con el servicio en la empresa metalmecánica del Callao 2018?</p>	<p>3. Analizar la relación de la gestión de costos y el bien de la empresa metalmecánica del Callao 2018.</p> <p>4. Determinar la relación de la gestión de costos y los servicios de la empresa metalmecánica del Callao 2018.</p>	<p>3 La gestión de costos se relaciona directamente con el bien en la empresa metalmecánica del Callao 2018.</p> <p>4. La gestión de costos se relaciona directamente con los servicios de la empresa metalmecánica del Callao 2018.</p>	<p>- Gastos Operacionales</p> <p>- Gastos no Operacionales</p> <p>- <u>Variable I:</u> Precios de Venta</p> <p><u>Dimensión 1</u> <b>Costo</b> <u>Indicadores:</u></p> <p>- Costos de Mercadeo</p> <p>- Costos Administrativos</p> <p><u>Dimensión 2</u> <b>Costo Unitario</b> <u>Indicadores:</u></p> <p>- Costo de Variable</p> <p>- Costos Fijos</p> <p><u>Dimensión 3</u> <b>Bien</b> <u>Indicadores:</u></p> <p>- Bienes de Consumo</p> <p>- Bienes de Inversión</p> <p><u>Dimensión 4</u> <b>Servicio</b> <u>Indicadores:</u></p> <p>- Calidad</p> <p>- Satisfacción del cliente</p>		<p><u>Técnica:</u> Encuesta</p> <p><u>Instrumento:</u> Cuestionario</p>
---	---	--	--	--	---

## Anexo N° 2



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ENCUESTA

TITULO DE LA INVESTIGACION: "Gestión de Costos y su determinación en los Precios de Venta de la empresa Metalmecánica del Callao, 2018"

**1. GENERALIDADES:**

La presente encuesta será empleada de forma anónima y confidencial, por lo tanto, solicito a Ud. que sea objetivo en su respuesta. Marque con un aspa (X) una sola respuesta por pregunta la más cercana a su realidad. **Considere que no hay respuestas correctas o incorrectas todas son válidas.**

**2. DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO:**

2.1. Área donde labora: \_\_\_\_\_

2.2. Función que desempeña: \_\_\_\_\_

**3. DATOS DEL INFORMANTE:**

3.1. Edad: \_\_\_\_\_

3.2. Sexo: Femenino ( ) Masculino ( )

N°	ITEMS	ESCALA DE LIKERT				
		5	4	3	2	1
		SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI NUNCA	NUNCA
	<b>PRESUPUESTO</b>					
1	¿El presupuesto financiero planteado cubre la caja general tanto administrativa como de operaciones?					
2	¿El presupuesto de operación se refleja correctamente en las proformas planteadas a los clientes?					
	<b>PLANIFICACIÓN</b>					
3	¿Los objetivos planteados por la empresa se cumplen mensualmente?					
4	¿La toma de decisiones fueron las correctas a la hora de evaluar los precios de venta?					
	<b>CONTROL DE COSTOS</b>					
5	¿Los costos de las materias primas e insumos influyen en los precios de ventas de los productos?					
6	¿Los precios de los materiales determinan los costos de los productos?					
	<b>GASTOS REALES</b>					



7	¿La empresa incentiva a sus trabajadores apoyándolos con capacitaciones?					
8	¿Los gastos no operacionales de la empresa cuenta con el apoyo de los bancos?					
	<b>COSTO</b>					
9	¿Los gastos hechos en marketing son los necesarios para la venta del producto y los servicios prestados?					
10	¿Crees que los precios de ventas influyen en los salarios de los trabajadores?					
	<b>COSTO UNITARIO</b>					
11	¿La mano de obra directa en los días domingos y feriados ocasionan que los precios de venta varíen?					
12	¿Los costos fijos como la luz, el agua, combustible ocasionan que los precios de venta varíen?					
	<b>BIEN</b>					
13	¿La empresa cuenta con equipos y maquinaria de última tecnología y un plan de mantenimiento de dichos equipos?					
14	¿Los bienes de Inversión producen lo necesario para tener unos precios de venta competitivos?					
	<b>SERVICIO</b>					
15	¿La calidad de servicio que brinda la empresa se refleja en la fidelidad de los clientes?					
16	¿Usted cree que la satisfacción del cliente es favorable para la empresa por los servicios prestados?					

## Anexo N° 3

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: “GESTIÓN DE COSTOS Y SU DETERMINACIÓN EN LOS PRECIOS DE VENTA DE LA EMPRESA METALMECÁNICA DEL CALLAO, 2018”.**

<b>b</b>	¿Crees que los precios de ventas influyen en los salarios de los trabajadores?							
<b>DIMENSION 6</b>		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
<b>6</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>							
<b>a</b>	¿La mano de obra directa en los días domingos y feriados ocasionan que los precios de venta varíen?							
<b>b</b>	¿Los costos fijos como la luz, el agua, combustible ocasionan que los precios de venta varíen?							
<b>DIMENSION 7</b>		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
<b>7</b>	<b>BIEN</b>							
<b>a</b>	¿La empresa cuenta con equipos y maquinaria de última tecnología y un plan de mantenimiento de dichos equipos?							
<b>b</b>	¿Los bienes de Inversión producen lo necesario para tener unos precios de venta competitivos?							
<b>DIMENSION 8</b>		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
<b>8</b>	<b>SERVICIO</b>							
<b>a</b>	¿La calidad de servicio que brinda la empresa se refleja en la fidelidad de los clientes?							
<b>b</b>	¿Usted cree que la satisfacción del cliente es favorable para la empresa por los servicios prestados?							

 Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

 Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable** [ ☒ ]    **Aplicable después de corregir** [ ☐ ]    **No aplicable** [ ☐ ]

 Apellidos y nombres del juez validador. ORIHUELA RIOS, NATIVIDAD

 DNI: 07902318

 Especialidad del validador: CONTADOR PÚBLICO; Mg. MBA
25 de 10 del 2018
<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo





**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: “GESTIÓN DE COSTOS Y SU DETERMINACIÓN EN LOS PRECIOS DE VENTA DE LA EMPRESA METALMECÁNICA DEL CALLAO, 2018”.**

a	¿La mano de obra directa en los días domingos y feriados ocasionan que los precios de venta sean elevados?						
b	¿Los costos fijos como la luz, el agua, combustible ocasionan que los precios de venta varíen?						
<b>DIMENSION 7</b>		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
<b>7 BIEN</b>							
a	¿La empresa cuenta con equipos y maquinaria de punta y un plan de mantenimiento de dichos equipos?						
b	¿Los bienes de Inversión producen lo necesario para tener unos precios de venta competitivos?						
<b>DIMENSION 8</b>		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
<b>8 SERVICIO</b>							
a	¿La calidad de servicio que brinda la empresa se refleja correctamente en el precio de venta?						
b	¿Usted cree que la satisfacción del cliente es favorable para la empresa por los servicios prestados?						

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SÍ HAY SUFICIENCIA

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable** ☒    **Aplicable después de corregir** [ ]    **No aplicable** [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. PADILLA VERA PADILLA    DNI: 09402244

Especialidad del validador: PARA EN CONTABILIDAD

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

12 de 10 del 2018

Firma del Experto Informante.



**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: “GESTIÓN DE COSTOS Y SU DETERMINACIÓN EN LOS PRECIOS DE VENTA DE LA EMPRESA METALMECÁNICA DEL CALLAO, 2018”.**

a	¿La mano de obra directa en los días domingos y feriados ocasionan que los precios de venta sean elevados?						
b	¿Los costos fijos como la luz, el agua, combustible ocasionan que los precios de venta varíen?						
	<b>DIMENSION 7</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
7	<b>BIEN</b>						
a	¿La empresa cuenta con equipos y maquinaria de punta y un plan de mantenimiento de dichos equipos?						
b	¿Los bienes de Inversión producen lo necesario para tener unos precios de venta competitivos?						
	<b>DIMENSION 8</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
8	<b>SERVICIO</b>						
a	¿La calidad de servicio que brinda la empresa se refleja correctamente en el precio de venta?						
b	¿Usted cree que la satisfacción del cliente es favorable para la empresa por los servicios prestados?						

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay Suficiencia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [x]**    **Aplicable después de corregir [ ]**    **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador: Grigalva Salazar Rosendo

DNI: 09629044

Especialidad del validador: Derecho Tributario

03 de 10 del 2018

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

  
Firma del Experto Informante.

**Anexo N° 4**  
**Tabla N° 1 Confiabilidad de Variable 1 y Variable 2**  
**Estadísticas de elemento**

	Media	Desv. Desviación	N
¿El presupuesto financiero planteado cubre la caja general tanto administrativa como de operaciones?	2,90	,845	30
¿El presupuesto de operación se refleja correctamente en las proformas planteadas a los clientes?	3,60	,675	30
¿Los objetivos planteados por la empresa se cumplen mensualmente?	3,00	1,017	30
¿La toma de decisiones fueron las correctas a la hora de evaluar los precios de venta?	3,10	,845	30
¿Los costos de las materias primas e insumos influyen en los precios de ventas de los productos?	4,20	,761	30
¿Los precios de los materiales determinan los costos de los productos?	4,10	,548	30
¿La empresa incentiva a sus trabajadores apoyándolos con capacitaciones?	3,10	,960	30
¿Los gastos no operacionales de la empresa cuenta con el apoyo de los bancos?	2,80	,761	30
¿Los gastos hechos en marketing son los necesarios para la venta del producto y los servicios prestados?	2,90	1,155	30
¿Crees que los precios de ventas influyen en los salarios de los trabajadores?	3,10	,712	30
¿La mano de obra directa en los días domingos y feriados ocasionan que los precios de venta varíen?	3,60	,814	30
¿Los costos fijos como la luz, el agua, combustible ocasionan que los precios de venta varíen?	2,30	,915	30
¿La empresa cuenta con equipos y maquinaria de última tecnología y un plan de mantenimiento de dichos equipos?	2,90	,845	30
¿Los bienes de Inversión producen lo necesario para tener unos precios de venta competitivos?	3,30	1,022	30
¿La calidad de servicio que brinda la empresa se refleja en la fidelidad de los clientes?	3,60	,814	30
¿Usted cree que la satisfacción del cliente es favorable para la empresa por los servicios prestados?	3,90	,712	30



## Anexo N° 5

**Tabla N° 18 Regresión de Gestión de costos\*Precio de venta**

Resumen del modelo									
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Cambio en R cuadrado	Estadísticos de cambio			Sig. Cambio en F
						Cambio en F	gl1	gl2	
1	,716 <sup>a</sup>	,512	,495	,331	,512	29,400	1	28	,000

a. Predictores: (Constante), Gestión de costos

### Coeficientes<sup>a</sup>

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados Beta	t	Sig.
		B	Desv. Error			
1	(Constante)	1,805	,355		5,088	,000
	Gestión de costos	,512	,094	,716	5,422	,000

a. Variable dependiente: Precio de venta

**Tabla N° 19 Regresión de Gestión de costos\*Costos**

Resumen del modelo									
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Cambio en R cuadrado	Estadísticos de cambio			Sig. Cambio en F
						Cambio en F	gl1	gl2	
1	,866 <sup>a</sup>	,750	,742	,587	,750	84,191	1	28	,000

a. Predictores: (Constante), Gestión de costos

### Coeficientes<sup>a</sup>

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados Beta	t	Sig.
		B	Desv. Error			
1	(Constante)	-2,585	,629		-4,111	,000
	Gestión de costos	1,537	,167	,866	9,176	,000

a. Variable dependiente: Costo

**Tabla N° 20 Regresión de Gestión de costos\*Costo unitario**

Resumen del modelo									
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Cambio en R cuadrado	Estadísticos de cambio			Sig. Cambio en F
						Cambio en F	gl1	gl2	
1	,056 <sup>a</sup>	,003	-,032	,858	,003	,089	1	28	,767

a. Predictores: (Constante), Gestión de costos

Coeficientes <sup>a</sup>						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Desv. Error			
1	(Constante)	2,829	,919		3,078	,005
	Gestión de costos	,073	,245	,056	,299	,767

a. Variable dependiente: Costo unitario

**Tabla N° 21 Regresión de Gestión de costos\*Bien**

Resumen del modelo									
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Cambio en R cuadrado	Estadísticos de cambio			Sig. Cambio en F
						Cambio en F	gl1	gl2	
1	,850 <sup>a</sup>	,723	,713	,490	,723	73,074	1	28	,000

a. Predictores: (Constante), Gestión de costos

Coeficientes <sup>a</sup>						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Desv. Error			
1	(Constante)	-1,122	,525		-2,137	,041
	Gestión de costos	1,195	,140	,850	8,548	,000

a. Variable dependiente: Bien

**Tabla N° 22 Regresión de Gestión de costos\*Servicio****Resumen del modelo**

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Cambio en R cuadrado	Estadísticos de cambio			Sig. Cambio en F
						Cambio en F	gl1	gl2	
1	,783 <sup>a</sup>	,613	,599	,347	,613	44,374	1	28	,000

a. Predictores: (Constante), Gestión de costos

**Coeficientes<sup>a</sup>**

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Desv. Error	Beta		
1	(Constante)	1,463	,371		3,942	,000
	Gestión de costos	,659	,099	,783	6,661	,000

a. Variable dependiente: Servicio





# **ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS**

Código : F06-PP-PR-02.02  
Versión : 09  
Fecha : 23-03-2018  
Página : 1 de 1

Yo, Mariano Mucha Paitán, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo Lima Norte revisor de la tesis titulada:

"Gestión de costos y su determinación en los Precios de Venta de la empresa Metalmecánica del Callao, 2018"

De la estudiante Aquino Silva, Francisco Alfredo, constato que la investigación tiene un índice de similitud del 10 % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Los Olivos, 7 de diciembre 2018

Firma

Mariano Mucha Paitán

DNI: 17810102

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------

Feedback Studio - Google Drive

feedback studio

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

"Gestión de Costos y su determinación en los Precios de Venta de la empresa Metalmecánica del Callao, 2018"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Francisco Alfredo Aquino Silva

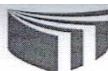
Resumen de calificaciones

10 %

1	Investigación preliminar	3 %
2	Investigación preliminar	2 %
3	Investigación preliminar	2 %
4	Investigación preliminar	2 %

Página 1 de 16    Número de palabras: 14881

Text only, Report    High Resolution    **Fullscreen**



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)  
"César Acuña Peralta"

## FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN O LA TESIS

### 1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

Apellidos y Nombres: Aguiro Silva Francisco Alfredo  
 D.N.I.: 70.566.387  
 Domicilio: Santa Rosa Urb. Constitucion Mz. "D" Lt. 32  
 Teléfono: Fijo: 5520752 Móvil: 942920646  
 E-mail: framaquiroail@gmail.com

### 2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

☐ Trabajo de Investigación de Pregrado☒ Tesis de PregradoFacultad: Ciencias EmpresarialesEscuela: ContabilidadCarrera: Contabilidad☐ GradoContador Público☒ Título☐ Tesis de Post Grado☐ Maestría☐ Doctorado

Grado: .....

Mención: .....

### 3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

Aguiro Silva Francisco Alfredo

Título del trabajo de investigación o de la tesis:

Gestión de Costos y su determinación en la Precisión de  
Venta de la empresa Metalmeccanica del Callao, 2018

Año de publicación: .....

### 4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,

☒ Si autorizo a publicar en texto completo mi trabajo de investigación o tesis.☐ No autorizo a publicar en texto completo mi trabajo de investigación o tesis.Firma: Aguiro SilvaFecha: 30/04/2019



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

la escuela profesional de contabilidad

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Agustino Silva Francisco Alfredo

INFORME TITULADO:

Gestión de Costos y su determinación  
en los Precios de Venta de la empresa Metal mecánica del  
Callao, 2018

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Contador Público

SUSTENTADO EN FECHA: 10 / 12 / 18

NOTA O MENCIÓN: 14



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN

2